Coordinadores:
Eugenio Garrido
Jaume Masip
Mª Carmen Herrero



Psicología jurídica



PEARSON
Prentice Hall

PSICOLOGÍA JURÍDICA

PSICOLOGÍA JURÍDICA

Coordinadores:

Eugenio Garrido
Carmen Herrero
Jaume Masip
Universidad de Salamanca

Autores:

Dawn McQuiston-Surrett
Arizona State University West, Estados Unidos

Trinidad Bernal
Centro de resolución de conflictos y mediación familiar APSIDE

Cristina Soeiro
Instituto Superior de Policia Judiciária e Ciências Criminais, Portugal

João Paulo Ventura
Polícia Judiciária, Lisboa, Portugal

José Miguel Fernández-Dols,
Antonio Manzanero
Luis V. Oceja
Universidad Autónoma de Madrid

Helio Carpintero
Pilar de Paúl
Universidad Complutense de Madrid

Siegfried L. Sporer
Universidad de Giessen, Alemania

Antón Aluja
Universidad de Lleida

Hernán Alonso
Eugenio Garrido
Carmen Herrero
Jaume Masip
Universidad de Salamanca

J. Antonio Gómez-Fraguela
Jorge Sobral
Universidad de Santiago de Compostela

Izaskun Ibabe
Universidad del País Vasco

Rui Abrunhosa Gonçalves
Universidade do Minho, Portugal

PEARSON
Prentice Hall

Madrid • México • Santafé de Bogotá • Buenos Aires • Caracas • Lima
Montevideo • San Juan • San José • Santiago • São Paulo • White Plains

Datos de catalogación bibliográfica

Eugenio Garrido, Jaume Masip
y Carmen Herrero (Coords.)
Psicología jurídica
PEARSON EDUCACIÓN, S. A., Madrid, 2006

ISBN 13: 978-84-832-2265-2
Materia: 340

Formato: 195 x 250 Páginas: 664

Todos los derechos reservados.
Queda prohibida, salvo excepción prevista en la Ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra sin contar con autorización de los titulares de la propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (arts. 270 y sgts. del Código Penal).

DERECHOS RESERVADOS
© 2006 PEARSON EDUCACIÓN, S. A.
C/Ribera del Loira, 28
28042 Madrid (España)

PEARSON PRENTICE HALL es un sello editorial autorizado de PEARSON EDUCACIÓN, S. A.

Eugenio Garrido, Jaume Masip y Carmen Herrero (Coords.)
Psicología jurídica

ISBN 10: 84-8322-316-3
ISBN 13: 978-84-8322-316-1
Depósito Legal:

Equipo editorial:
Editor: Alberto Cañizal
Técnico editorial: Elena Bazaco
Equipo de producción:
Director: José Antonio Clares
Técnico: Diego Marín
Diseño de cubierta: Equipo de diseño de PEARSON EDUCACIÓN, S. A.
Composición: DiScript Preimpresión, S. L.
Impreso por:

IMPRESO EN ESPAÑA - PRINTED IN SPAIN

Este libro ha sido impreso con papel y tintas ecológicos

Índice general

Presentación XXI

INTRODUCCIÓN: LA PSICOLOGÍA JURÍDICA 1

CAPÍTULO 1. Relaciones entre la psicología y la ley 3

1. PRESENTACIÓN 4
2. BREVE APUNTE HISTÓRICO 5
3. CONCEPTO DE PSICOLOGÍA JURÍDICA 6
4. PRUEBA DE LA UNIVOCIDAD ENTRE LA CONCEPCIÓN DE CONDUCTA EN DERECHO Y EN PSICOLOGÍA 10
5. LA PSICOLOGÍA FORENSE 13
6. DIFERENCIAS ENTRE PSICOLOGÍA Y LEY 14
   - 6.1. Marco general 14
   - 6.2. Tabla de las principales diferencias entre psicología y ley 18
7. PRECISIONES SOBRE ALGUNAS DE ESTAS DISCREPANCIAS 20
   - 7.1. La distinta concepción de la naturaleza humana: libertad frente a determinismo 20
   - 7.2. De lo general a lo concreto 22
   - 7.3. Sentido común y psicología jurídica 25
8. ENCUENTROS ENTRE LA LEY Y LA PSICOLOGÍA 29
   - 8.1. Diferentes concepciones de la ley y las posibilidades que ofrecen a la psicología 30
   - 8.2. Influencia de la ideología política sobre la psicología 31
   - 8.3. Las carencias de la psicología jurídica 32
   - 8.4. Llamadas a entenderse 33
9. UNA PROPUESTA DE LEY MODERNA: UN MODELO DE JUSTICIA CONTEXTUAL (HANEY, 2002) 34
10. ASPECTOS APLICADOS 36
11. CONCEPTOS CLAVE 37
12. PARA SABER MÁS 37
    - 12.1. Referencia esencial 37
    - 12.2. Referencias adicionales 37

REFERENCIAS 38

CAPÍTULO 2. Breve historia de la psicología jurídica 43

1. INTRODUCCIÓN 45

2. ANTECEDENTES 45
2.1. Los primeros pasos pre-científicos 46
2.1.1. La frenología 46
2.1.2. Las doctrinas de Lombroso 47
2.1.3. La contribución inglesa. Maudsley 48
2.1.4. Quetelet 49
2.2. Los nuevos problemas de la etapa científica 50
3. EL SURGIMIENTO DE LA CRIMINOLOGÍA. GROSS 51
4. LA DIFUSIÓN DE LA ESCUELA ITALIANA. LA OBRA DE INGENIEROS 52
5. EL DESARROLLO DE LA PSICOTECNIA Y LA PSICOLOGÍA FORENSE 53
6. IMPORTANCIA DE LA PSICOLOGÍA PARA EL MUNDO FORENSE. MÜNSTERBERG 54
7. LA PSICOLOGÍA CIENTÍFICA Y LA PERSONALIDAD CRIMINAL 55
7.1. El psicoanálisis 55
7.2. Debate sobre el origen hereditario 57
7.3. Los ambientalismos 58
8. ESTUDIOS SOBRE TESTIMONIO 59
9. MARBE 61
10. LOS TESTS DE VERACIDAD 62
11. LA JUVENTUD CRIMINAL Y LOS PROBLEMAS DE LA REHABILITACIÓN. EL JUEZ HEALY 63
12. LOS PROBLEMAS DE LA PSICOLOGÍA. LOS JUECES Y LOS JURADOS 64
13. NOTAS SOBRE ASPECTOS PROFESIONALES 65
14. EL DESARROLLO CIENTÍFICO Y PROFESIONAL EN LAS DÉCADAS RECIENTES 65
15. LA PSICOLOGÍA JURÍDICA EN ESPAÑA 68
16. ASPECTOS APLICADOS 70
17. CONCEPTOS CLAVE 71
18. PARA SABER MÁS 72
18.1. Referencia esencial 72
18.2. Referencias adicionales 72
REFERENCIAS 72

CAPÍTULO 3. La conducencia de la norma jurídica 77

1. CONDUCENCIA E INCONDUCENCIA: ENCUENTROS ENTRE LA PSICOLOGÍA SOCIAL Y EL DERECHO 79

2. EL CAMINO DEL CUMPLIMIENTO 81
2.1. Tres procesos psicosociales 82
2.2. Tres motivos fundamentales 82
2.3. Triángulo de la conducencia 83
3. FUENTES PSICOLÓGICAS DE EFICACIA DE UNA NORMA JURÍDICA 84
3.1. El proceso de la atención 84
3.1.1. Saliencia de la norma 84
3.1.2. Normas descriptivas y prescriptivas 84
3.2. El proceso de evaluación 87
3.2.1. Norma y valores 87
3.2.2. Norma y autoestima 89
3.2.3. Norma y justicia 89
3.3. El proceso del cálculo 91
3.3.1. Ley y sanción 91
3.3.2. Matices 92
4. FUENTES DE EFICIENCIA DE LA NORMA JURÍDICA 93
4.1. Obediencia condicional 94
5. EL INCUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS JURÍDICAS 95
5.1. Algunos ejemplos 95
5.1.1. La ley seca 95
5.1.2. El estraperlo 96
5.2. Causas del incumplimiento 97
5.3. Norma perversa 98
5.3.1. Desmoralización 98
5.3.2. Estructuras alternativas 99
6. ASPECTOS APLICADOS 100
6.1. Técnica legislativa psicológica 101
7. CONCEPTOS CLAVE 104
8. PARA SABER MÁS 105
8.1. Referencia esencial 105
8.2. Referencias adicionales 105
REFERENCIAS 105

LOS ACTORES DEL SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN DE JUSTICIA 109

CAPÍTULO 4. Psicología de la policía 111

1. INTRODUCCIÓN 112
2. LAS FUNCIONES DE LA POLICÍA 113

3. REPRESENTACIONES DE LA POLICÍA Y DE LOS POLICÍAS 115
4. LOS PROBLEMAS DE LA POLICÍA 117
5. EL ROL DE LA PSICOLOGÍA EN LA POLICÍA 119
5.1. Selección 119
5.2. Formación 121
5.3. Asistencia 123
6. NUEVOS RETOS PARA LOS PSICÓLOGOS EN LA POLICÍA 123
7. CONCLUSIÓN 125
8. ASPECTOS APLICADOS EN PSICOLOGÍA DE LA POLICÍA 126
8.1. Elaboración de perfil psicológico de candidatos a la policía 126
8.2. Formación continua 126
8.3. Investigación 127
8.4. Promoción de la salud 127
9. CONCEPTOS CLAVE 127
10. PARA SABER MÁS 127
10.1. Referencia esencial 127
10.2. Referencias adicionales 128
REFERENCIAS 128

CAPÍTULO 5. Abogados, fiscales... de profesión, convencer 131
1. SOBRE EL ALCANCE Y EL PROPÓSITO 132
2. SOBRE EL PODER DE CONVENCER 133
3. LA PSICOLOGÍA DE LA PERSUASIÓN... (DE JUECES Y JURADOS) 135
3.1. Algunas cuestiones teóricas... no menos prácticas 136
4. TODO ELLO... EN LA SALA DE JUSTICIA 139
4.1. Todos persuadimos... pero unos más que otros 140
4.2. Sobre el fondo del asunto... el mensaje mismo 146
4.3. No se persuade igual a unos que a otros 151
5. UNA REFLEXIÓN FINAL 151
6. ASPECTOS APLICADOS 151
7. CONCEPTOS CLAVE 152
8. PARA SABER MÁS 152
REFERENCIAS 152

CAPÍTULO 6. El jurado 155
1. INTRODUCCIÓN 157
1.1. Origen y tipos de jurados 158

1.2. Fundamentos ... 161
2. EL JURADO EN LA ACTUAL ADMINISTRACIÓN DE JUSTICIA ESPAÑOLA ... 161
2.1. Tipo ... 162
2.2. Competencia ... 162
2.3. Composición ... 163
2.4. Funciones durante el juicio oral ... 164
2.5. Funciones durante la deliberación ... 165
3. LA PSICOLOGÍA JURÍDICA Y LOS JURADOS ... 166
3.1. Influencia de las características de los jurados ... 167
3.1.1. Género ... 167
3.1.2. Origen racial del jurado ... 167
3.1.3. Autoritarismo y autoritarismo legal ... 167
3.1.4. Actitud hacia la pena de muerte ... 168
3.2. La selección de los jurados ... 169
3.2.1. Procedimientos para obtener informaciónde los candidatos ... 169
3.2.2. Selección de un jurado favorable ... 171
3.3. Análisis de la influencia del juez ... 173
3.3.1. Comprensión y efectividad de las instrucciones ... 173
3.3.2. Comunicación de opiniones sobre el caso ... 174
3.4. Análisis de la influencia del fiscal y el abogado ... 175
3.4.1. Percepción social del fiscal y el abogado defensor ... 175
3.4.2. Argumentos iniciales y finales ... 176
3.4.3. Presentación de los testimonios ... 177
3.5. Influencia de la publicidad sobre el caso ... 177
3.5.1. Procedimientos para reducir los efectos ... 179
3.6. La impresión que causa el acusado ... 181
3.6.1. El prejuicio racial ... 181
3.6.2. Los antecedentes penales ... 182
3.6.3. El efecto de la declaración del acusado ... 182
3.7. Influencia de las características de la víctima ... 183
3.7.1. Género ... 183
3.7.2. Origen racial ... 183
3.7.3. Victimización, atractivo social y posibilidad de culpar a la víctima ... 183
4. LA PSICOLOGÍA JURÍDICA Y LA DELIBERACIÓN ... 184
4.1. Influencia del número de miembros y nivel de consenso ... 185
4.2. Procesos de influencia durante la deliberación ... 186
4.2.1. Mayoría ... 186
4.2.2. Minoría ... 186
4.2.3. Benevolencia ... 187

4.3. El portavoz 187
4.4. Estilos de deliberación 188
4.4.1. Orientada a las pruebas 188
4.4.2. Orientada al veredicto 189
5. LIMITACIONES DE LOS ESTUDIOS 189
5.1. Estudios experimentales 190
5.2. Estudios con jurados reales 191
6. ASPECTOS APLICADOS 191
6.1. Criterios para la selección de los jurados 191
6.2. Comunicaciones efectivas en la sala de justicia 192
6.3. Requisitos para una deliberación profunda del caso 193
7. CONCEPTOS CLAVE 193
8. PARA SABER MÁS 194
8.1. Referencia esencial 194
8.2. Referencias adicionales 194
REFERENCIAS 195

CAPÍTULO 7. Los jueces y sus decisiones: la re-construcción de la «verdad» 199
1. INTRODUCCIÓN 200
2. ALGUNAS CUESTIONES PSICO-JURÍDICAS *CUASI POLÍTICAS:* EL *CONOCIMIENTO* JUDICIAL Y EL *CONTRATO SOCIAL* 201
2.1. *Legitimidad contractual* y narraciones en disputa: *historias* para persuadir al juez 202
2.2. *Miradas* (psico)jurídicas a la *función judicial* 204
2.3. Relatos y *verdades* (la Verdad judicial) 206
2.3.1. Algunos datos sobre el *desorden* en superficie 210
2.3.2. Algunas reflexiones finales sobre el «orden profundo» 216
3. CONCEPTOS CLAVE 217
4. PARA SABER MÁS 218
REFERENCIAS 218

PSICOLOGÍA DEL TESTIMONIO 221

CAPÍTULO 8. Metamemoria de los testigos presenciales 223
1. INTRODUCCIÓN 225
1.1. Una breve historia 226
1.2. Distinción entre la identificación y el recuerdo del suceso 227

1.3. Evaluación del testimonio del testigo presencial: memoria, metamemoria y juicio de memoria ... 227
1.3.1. Nivel de memoria ... 228
1.3.2. Nivel de metamemoria ... 228
1.3.3. Nivel de juicio de memoria ... 229
2. METAMEMORIA DE LA IDENTIFICACIÓN: VARIABLES DE EVALUACIÓN ... 229
2.1. La confianza de los testigos presenciales ... 231
2.1.1. Electores versus no electores ... 232
2.1.2. Calibración entre confianza y exactitud ... 233
2.2. La latencia de respuesta como indicadora de exactitud ... 235
2.3. Otras variables de evaluación ... 236
2.4. Variables moderadoras de la relación entre la exactitud de la identificación y las variables de evaluación ... 237
2.4.1. Raza del culpable ... 237
2.4.2. Peculiaridad del rostro del culpable ... 238
2.4.3. Condiciones de codificación y recuperación ... 239
2.4.4. Otras variables moderadoras ... 240
2.5. Conclusión ... 240
3. LA METAMEMORIA DEL SUCESO A RECORDAR ... 241
3.1. Cantidad y calidad de la información recordada ... 242
3.2. El interrogatorio como interacción social ... 243
3.3. Regulación estratégica de los informes de memoria ... 244
3.4. La confianza en la respuesta como indicador de exactitud ... 246
3.5. Tipos de preguntas y confianza en la respuesta ... 247
4. DISTORSIONES DE LA METAMEMORIA DEL TESTIGO ... 250
4.1. La maleabilidad de la confianza de la identificación en el banquillo de los acusados ... 250
4.2. Preparación de los testigos para la vista oral ... 251
4.3. Interrogatorios repetidos, estrategias especiales de recuerdo e incentivos ... 253
5. EVALUACIÓN DE LAS EVIDENCIAS DEL TESTIGO POR LOS INVESTIGADORES DEL DELITO ... 254
5.1. Exceso de seguridad en la confianza del testigo ... 254
5.2. Consistencia del testigo ... 255
6. ASPECTOS APLICADOS ... 257
7. CONCEPTOS CLAVE ... 259
REFERENCIAS ... 260

CAPÍTULO 9. Memorias recobradas y falsas memorias 269

1. INTRODUCCIÓN 270
2. PERSPECTIVA HISTÓRICA 271
3. FALSAS MEMORIAS 272
   - 3.1. La lógica de las falsas memorias 273
   - 3.2. Evidencia clínica de las falsas memorias 274
   - 3.3. Evidencia experimental de las falsas memorias 275
     - 3.3.1. Efecto de información engañosa 275
     - 3.3.2. Paradigma de control de la realidad 277
     - 3.3.3. Pseudomemoria hipnótica 277
     - 3.3.4. Aprendizaje de listas de palabras 278
4. MEMORIAS RECOBRADAS 279
   - 4.1. Evidencia clínica de las memorias recobradas: amnesia disociativa 280
   - 4.2. Evidencia experimental de las memorias recobradas 282
     - 4.2.1. Interferencia retroactiva y recuperación espontánea 283
     - 4.2.2. Hipermnesia y reminiscencia 283
     - 4.2.3. Olvido dirigido y recuperación 283
     - 4.2.4. Reversibilidad de la amnesia posthipnótica 284
5. DISTINCIÓN ENTRE LAS FALSAS MEMORIAS RECOBRADAS Y LAS VERDADERAS .. 284
6. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN SOBRE MEMORIAS RECOBRADAS 286
7. ASPECTOS APLICADOS: APLICACIONES FORENSES DE LA INVESTIGACIÓN 287
8. CONCEPTOS CLAVE 288
9. PARA SABER MÁS 289
   - 9.1. Referencia esencial 289
   - 9.2. Referencias adicionales 289

REFERENCIAS 289

CAPÍTULO 10. Identificación de personas: las ruedas de reconocimiento 297

1. INTRODUCCIÓN 299
2. FACTORES CLAVE EN EL RECONOCIMIENTO DE PERSONAS 301
   - 2.1. Variables a estimar 302
     - 2.1.1. Factores del suceso 302
     - 2.1.2. Factores del testigo 305
   - 2.2. Variables del sistema 311
     - 2.2.1. Factores del proceso 311
     - 2.2.2. Factores de las ruedas de reconocimiento 319

3. ¿PODRÍAMOS DETECTAR LAS IDENTIFICACIONES ERRÓNEAS? 323
3.1. Información condicional 323
3.2. Acuerdo intrasujeto e intersujeto 324
3.3. Confianza y exactitud de las identificaciones 325
3.4. Análisis objetivo de la exactitud de las identificaciones 326
4. ASPECTOS APLICADOS: REGLAS PARA DIRIGIR E INTERPRETAR LAS RUEDAS 327
4.1. Procedimiento 328
4.2. Pruebas repetidas 328
4.3. Valor probatorio de una identificación 328
4.4. Testigos múltiples 328
4.5. Descripción previa del sospechoso 329
4.6. Instrucciones 329
4.7. Entrenamiento de los investigadores 329
4.8. Composición de la rueda 330
4.9. Sugestión inconsciente 331
4.10. Presencia del abogado defensor 331
4.11. ¿Parecido o identidad? 331
4.12. Identificación en el banquillo 331
4.13. Violación de las reglas 331
5. CONCEPTOS CLAVES 332
6. PARA SABER MÁS 333
REFERENCIAS 333

CAPÍTULO 11. La obtención de información mediante el interrogatorio del sospechoso 339
1. INTRODUCCIÓN 340
2. EL INTERROGATORIO EN NUEVE PASOS DE INBAU, REID, BUCKLEY Y JANE 341
3. OTROS PROCEDIMIENTOS 345
4. ¿SE EMPLEAN LOS PROCEDIMIENTOS RECOMENDADOS POR LOS PROFESIONALES? 350
5. RIESGOS DE LOS PROCEDIMIENTOS DE INTERROGATORIO RECOMENDADOS POR LOS PROFESIONALES 351
5.1. Razones por las que se producen confesiones falsas 355
5.1.1. Tipos de confesiones falsas 355
5.1.2. Investigación de laboratorio 357
5.1.3. Variables situacionales conducentes a confesiones falsas 359
5.1.4. Una perspectiva cognitiva de las confesiones falsas internalizadas 365
5.1.5. Características personales relacionadas con las confesiones falsas 366
5.2. Consecuencias de las confesiones falsas 369

6. UNA APROXIMACIÓN ALTERNATIVA 370
7. ASPECTOS APLICADOS: POSIBLES SOLUCIONES AL PROBLEMA DE LAS CONFESIONES FALSAS 371
8. CONCEPTOS CLAVE 375
9. PARA SABER MÁS 376
9.1. Referencia esencial 376
9.2. Referencias adicionales 377
REFERENCIAS 377

CAPÍTULO 12. La obtención de información mediante entrevistas 381
1. INTRODUCCIÓN 383
2. LA ENTREVISTA PASO A PASO 384
2.1. Objetivo fundamental 385
2.2. Aspectos generales 385
2.3. Información previa 386
2.4. Hipótesis 387
2.5. Contexto físico de la entrevista 388
2.6. Creación del *rapport* 388
2.7. Lenguaje 389
2.8. Guión y anotaciones 390
2.9. Ritmo de la entrevista 390
2.10. Actitud del entrevistador 390
2.11. Estructura de la entrevista 391
2.12. Duración de la entrevista 394
2.13. Cierre de la entrevista 395
3. LA ENTREVISTA COGNITIVA (*COGNITIVE INTERVIEW* O CI) 395
3.1. Origen 395
3.2. Fundamentos teóricos y componentes de la entrevista cognitiva 397
3.3. La entrevista cognitiva mejorada (*Enhanced Cognitive Interview* o ECI) 398
3.3.1. Mejoras estratégicas para recuperar los recuerdos 399
3.3.2. Mejora en la comunicación 400
3.4. Estructura de la entrevista cognitiva mejorada (ECI) 401
3.4.1. Los cinco momentos de la ECI según Fisher, Geiselman y sus colaboradores 401
3.4.2. La estructura de la entrevista cognitiva propuesta por Milne y Bull (1999) 402
3.5. Eficacia de la entrevista cognitiva 403
3.6. Algunos problemas de la entrevista cognitiva 406
3.6.1. El problema del grupo control 406

3.6.2. Acontecimiento singular *vs.* acontecimiento familiar ... 407
3.6.3. Participar u observar ... 407
3.6.4. Los errores en el testimonio obtenido con la CI ... 408
3.6.5. ¿Qué estrategias mnemotécnicas son las esenciales? ... 409
3.7. La entrevista cognitiva aplicada a los niños ... 409
3.7.1. Aplicabilidad de la entrevista cognitiva a los niños ... 409
3.7.2. Ejemplos prácticos de cómo presentar cada uno de los cuatro procedimientos mnemotécnicos de la CI a los niños ... 412
3.8. Algunas dudas concernientes a la aplicación de la CI a los menores ... 413
3.9. Respuesta de la CI a problemas que afectan a la entrevista forense ... 414
3.9.1. La demora ... 414
3.9.2. Repetición de las entrevistas ... 416
3.9.3. Inmunización ... 417
3.10. Conclusión ... 417
4. ASPECTOS APLICADOS ... 417
5. CONCEPTOS CLAVE ... 419
6. PARA SABER MÁS ... 421
6.1. Referencia esencial ... 421
6.2. Referencias adicionales ... 421
REFERENCIAS ... 421

CAPÍTULO 13. El testimonio infantil ... 427

1. PRESENTACIÓN DEL PROBLEMA ... 429
1.1. Apunte histórico ... 429
1.2. Etapa actual ... 431
2. LA JURISPRUDENCIA ESPAÑOLA ... 432
3. ESTEREOTIPO DE LOS NIÑOS COMO TESTIGOS ... 433
3.1. El niño como testigo de segunda categoría ... 433
3.2. Las excepciones del estereotipo infantil como testigo ... 434
3.2.1. Teoría de los dos factores ... 435
4. LOS NIÑOS MIENTEN ... 437
4.1. Los niños de 3 años ya saben lo que es mentir ... 437
4.2. Los niños de 3 años mienten ... 439
4.3. Guárdame un secreto ... 440
4.3.1. ¿Ocultan los niños la verdad cuando se lo pide un extraño? ... 440
4.3.2. ¿Guardarán el secreto de un familiar? ... 441
4.3.3. Capacidad de los adultos para descubrir las mentiras de los niños ... 443
4.3.4. Probar la capacidad para discernir la verdad de la mentira ... 444

5. DIFERENCIA ENTRE LOS NIÑOS Y LOS ADULTOS COMO TESTIGOS 445
5.1. La regla general 445
5.2. Las excepciones 446
5.3. El peligro de la autoridad 446
6. LA SUGESTIÓN 448
6.1. Definición 448
6.2. Tres posturas 449
7. LA HIPÓTESIS ÚNICA 451
7.1. Definición y prueba 451
7.2. Prueba conjunta 453
7.3. ¿Cuánto duran las memorias reales e implantadas en los niños? 455
8. MECANISMOS DE LA SUGESTIÓN UTILIZADOS EN LAS ENTREVISTAS FORENSES 456
8.1. Creación de estereotipos 456
8.2. Premios y castigos 457
8.3. Imaginarse. «Si no lo recuerdas bien, imagina cómo pudo ser» 458
8.4. Influencia social 460
8.5. Uso de las muñecas anatómicas 461
9. LAS NUEVE PRÁCTICAS INCORRECTAS EN LAS ENTREVISTAS A NIÑOS ABUSADOS SEXUALMENTE 463
9.1. Frecuencia de estas malas prácticas en entrevistadores forenses 464
9.2. Cuando las entrevistas se hacen bien 465
10. CONCLUSIÓN 466
11. ASPECTOS APLICADOS 466
12. CONCEPTOS CLAVE 466
13. PARA SABER MÁS 467
REFERENCIAS 467

CAPÍTULO 14. Verdades, mentiras y su detección a partir del comportamiento no-verbal 475

1. INTRODUCCIÓN 476
1.1. La detección de la mentira a lo largo de la historia 477
1.2. La evaluación de la credibilidad en el marco de la psicología del testimonio 478
2. LA EVALUACIÓN DE LA CREDIBILIDAD A PARTIR DEL COMPORTAMIENTO OBSERVABLE DEL TESTIGO 479
2.1. Precisión de los juicios de credibilidad 480
2.2. Confianza en los juicios de credibilidad 482

2.3. El vínculo entre mentira y conducta 483
2.3.1. Canales 484
2.3.2. Indicadores discretos 486
2.4. Entrenamiento 492
2.5. Desarrollos recientes 493
2.5.1. Reconocimiento informatizado de emociones 494
2.5.2. Reconocimiento informatizado de la mentira 496
3. ASPECTOS APLICADOS: ONCE CONSEJOS PARA EL DETECTOR DE MENTIRAS 498
4. CONCEPTOS CLAVE 500
5. PARA SABER MÁS 501
5.1. Referencia esencial 501
5.2. Referencias adicionales 502
REFERENCIAS 502

CAPÍTULO 15. Verdades, mentiras y su detección: aproximaciones verbales y psicofisiológicas 507

1. INTRODUCCIÓN 509
2. LA EVALUACIÓN DE LA CREDIBILIDAD SOBRE LA BASE DEL CONTENIDO VERBAL DE LA DECLARACIÓN 510
2.1. El Análisis de Contenido Basado en Criterios (CBCA) 510
2.1.1. Fiabilidad entre evaluadores 514
2.1.2. Poder discriminativo de los criterios individuales 515
2.1.3. La precisión del CBCA 515
2.1.4. Variables que influyen sobre la evaluación con el CBCA 516
2.1.5. Limitaciones de la SVA 516
2.2. El Control de la Realidad (RM) 517
2.3. Más allá del CBCA y el RM: Las *Aberdeen Report Judgment Scales* (ARJS) 520
2.4. La Técnica SCAN 523
2.5. Hacia la informatización de la detección verbal del engaño 526
2.5.1. *El Linguistic Inquiry and Word Count* (LIWC) 526
2.5.2. El trabajo de Zhou, Burgoon, Qin y colaboradores 528
3. LA DETECCIÓN PSICOFISIOLÓGICA DE LA MENTIRA 530
3.1. El polígrafo 530
3.1.1. Aspectos generales 530
3.1.2. Técnicas poligráficas 531
3.1.3. La detección de la mentira mediante el polígrafo 534
3.1.4. Implicaciones éticas del uso del polígrafo 542

3.2. Otros instrumentos basados en medidas psicofisiológicas 543
3.2.1. Los analizadores del estrés vocal 543
3.2.2. Los potenciales evocados 544
3.2.3. La resonancia magnética funcional 546
3.2.4. La termografía facial 547
4. ASPECTOS APLICADOS 548
5. CONCEPTOS CLAVE 550
6. PARA SABER MÁS 553
6.1. Referencias esenciales 553
6.2. Referencias adicionales 554
REFERENCIAS 554

MEDIACIÓN Y PERITAJE 559

CAPÍTULO 16. Resolución de conflictos y mediación 561
1. INTRODUCCIÓN 562
2. ANÁLISIS Y RESOLUCIÓN DE LOS CONFLICTOS 563
3. EL PAPEL DE LAS EMOCIONES EN LA RESOLUCIÓN DE LOS CONFLICTOS 565
4. INTERVENCIÓN PSICOLÓGICA Y MEDIADORA 568
5. MEDIACIÓN: MODELO DE TRABAJO 571
6. ÁMBITOS DE APLICACIÓN DE LA MEDIACIÓN 573
6.1. Mediación en ruptura de pareja 574
6.2. Incumplimientos de contratos y herencias 576
6.3. Mediación penal 577
6.3.1. El Programa de Reparación y Mediación con Jóvenes Infractores de Cataluña 578
6.3.2. La violencia doméstica (VD) 579
6.4. Conflictos laborales y de los consumidores 583
7. COMENTARIO Y CONCLUSIONES 584
8. ASPECTOS APLICADOS 585
8.1. Objetivos del proceso de mediación 585
8.2. Aspectos que favorecen el uso de la mediación 585
8.3. Aspectos que dificultan el uso de la mediación 586
8.4. Etapas del proceso mediador 586
8.5. Recomendaciones para negociar 586
8.6. Pasos en la mediación empresarial 587
9. CONCEPTOS CLAVE 587

10. PARA SABER MÁS ... 588
10.1. Referencia esencial ... 588
10.2. Referencias adicionales ... 588
REFERENCIAS ... 589

CAPÍTULO 17. El informe psicológico en los tribunales de justicia ... 591

1. INTRODUCCIÓN ... 592
1.1. El informe psicológico para los tribunales de justicia ... 593
1.2. Consideraciones jurídicas sobre la prueba de peritos ... 595
1.3. ¿Cuál es la formación que debe tener el psicólogo en funciones de perito? ... 598
1.4. ¿Cómo llega la solicitud de informe al psicólogo? ... 598
1.4.1. Análisis de la solicitud ... 599
1.4.2. Cuándo se debe aceptar en encargo y cuándo no ... 600
1.5. ¿A qué preguntas debe responder el psicólogo? ... 601
2. PROCESO DE ELABORACIÓN DEL INFORME PERICIAL PSICOLÓGICO ... 602
2.1. La evaluación psicopatológica ... 604
2.2. La evaluación psicométrica ... 605
2.2.1. ¿Qué pruebas escoger? ... 606
2.3. ¿Hay que proporcionar datos cuantitativos de las pruebas psicométricas? ... 607
2.4. ¿Es conveniente adjuntar interpretaciones computerizadas? ... 607
3. ANÁLISIS DE CASOS ... 608
3.1. Informe pericial psicológico «A» ... 608
3.2. Informe pericial psicológico «B» (Informe realizado en la Clínica Médico-Forense de Barcelona) ... 624
4. PARA SABER MÁS ... 633
4.1. Referencia esencial ... 633
4.2. Referencias adicionales ... 633
REFERENCIAS ... 634
APÉNDICE ... 636

Presentación

La psicología jurídica ha experimentado grandes avances durante los últimos años, tanto en el ámbito de la investigación científica como en el de sus aplicaciones profesionales. Tales avances exigían la elaboración de un manual comprensivo y actualizado sobre la disciplina, dirigido tanto a estudiantes como a profesionales de la misma.

El libro que tiene el lector en sus manos no sólo trata de los temas típicos de esta rama del saber, sino que los amplía con otros, como la conducencia de la norma jurídica, a menudo olvidados pero que son de innegable importancia. Además de unos capítulos introductorios de ámbito general sobre la naturaleza y la historia de la psicología jurídica, se incluyen una serie de contribuciones centradas sobre los actores del sistema legal (policías, abogados, fiscales, jueces y jurados), para seguir con un bloque sobre la psicología del testimonio (memoria y metamemoria, ruedas de reconocimiento, interrogatorios y entrevistas, el testimonio infantil, y la detección del engaño) y terminar con dos capítulos eminentemente prácticos como son la mediación y el peritaje.

El volumen va dirigido no sólo a estudiantes de psicología, criminología, derecho, seguridad y disciplinas afines, sino también a profesionales de estas materias y de los cuerpos de seguridad del Estado. Con el fin de resaltar la dimensión aplicada de los contenidos, se ha incluido al final de cada capítulo un apartado que relaciona de forma explícita los contenidos teóricos expuestos en el mismo con la práctica profesional.

Para la elaboración del manual hemos tenido la gran suerte de contar con las contribuciones de verdaderos expertos en cada uno de los temas tratados, procedentes tanto de España como de Alemania, Estados Unidos y Portugal. La indiscutible y merecida reputación de tales autores no podía sino resultar en contribuciones de alta calidad. Tal fue nuestro propósito desde el principio, y tal ha sido el resultado final. No nos queda sino esperar avivar la curiosidad del lector, y que la lectura de los textos le resulte grata e ilustrativa.

Eugenio Garrido
Jaume Masip
Carmen Herrero

Introducción: La Psicología Jurídica

CAPÍTULO 1

Relaciones entre la psicología y la ley

Eugenio Garrido y Carmen Herrero
Universidad de Salamanca

1. PRESENTACIÓN
2. BREVE APUNTE HISTÓRICO
3. CONCEPTO DE PSICOLOGÍA JURÍDICA
4. PRUEBA DE LA UNIVOCIDAD ENTRE LA CONCEPCIÓN DE CONDUCTA EN DERECHO Y EN PSICOLOGÍA
5. LA PSICOLOGÍA FORENSE
6. DIFERENCIAS ENTRE PSICOLOGÍA Y LEY
   - 6.1. Marco general
   - 6.2. Tabla de las principales diferencias entre psicología y ley
7. PRECISIONES SOBRE ALGUNAS DE ESTAS DISCREPANCIAS
   - 7.1. La distinta concepción de la naturaleza humana: Libertad frente a determinismo
   - 7.2. De lo general a lo concreto
   - 7.3. Sentido común y psicología jurídica
8. ENCUENTROS ENTRE LA LEY Y LA PSICOLOGÍA
   - 8.1. Diferentes concepciones de la ley y las posibilidades que ofrecen a la psicología
   - 8.2. Influencia de la ideología política sobre la psicología
   - 8.3. Las carencias de la psicología jurídica
   - 8.4. Llamadas a entenderse
9. UNA PROPUESTA DE LEY MODERNA: UN MODELO DE JUSTICIA CONTEXTUAL (HANEY, 2002)
10. ASPECTOS APLICADOS
11. CONCEPTOS CLAVE
12. PARA SABER MÁS
    - 12.1. Referencia esencial
    - 12.2. Referencias adicionales

REFERENCIAS

1. PRESENTACIÓN

Definir un campo del saber es una de las tareas intelectuales más arriesgadas (Ortega y Gasset, 1969). Los antiguos la nombraban: **objeto formal de una ciencia**. La dificultad se amplifica cuando ha de cercarse la conjunción de dos disciplinas. Nos hallamos ante el reto de definir cuál sea la peculiaridad de la psicología-jurídica. ¿Por qué no la psicología **en** la ley, o **de** la o **para** la ley? ¿Por qué no la ley **en** la psicología, **de** la psicología o **para** la psicología? (Lösel, 1997; Muñoz Sabaté, 1980). Para advertir la pertinencia de la psicología jurídica medítese el siguiente párrafo de una sentencia de las analizadas por Garrido y Herrero (1997) que absuelve de delito de violación.

> Considerando que los hechos que se declaran probados no son constitutivos de delito de violación... atendiendo a los actos anteriores, coetáneos y posteriores a la realización de los mismos, y ello en atención a las circunstancias concurrentes en cada uno: a) En cuanto a las anteriores, por la fácil y espontánea compenetración que desde un primer momento se establece entre R. y el procesado, de 22 años de edad, de cultura normal y con el discernimiento suficiente para darse cuenta de los actos que realizaba sin desentrañar el problema que se le presentaba, si se trataba de un hombre soltero o casado; procurando el aislamiento de su primo y amigas durante varias horas, en dos tardes seguidas, preparando así un terreno erótico propicio a un desencadenamiento sexual de consecuencias imprevisibles. b) En cuanto a los coetáneos, ni por la contextura física de uno y otra, muy parecida, ni por la forma en que aquella narra los hechos, con atadura de brazos cruzados, desplazamiento de asientos delanteros a espacios situados detrás, las dimensiones reducidas de éste, la acción simultánea de bajarse los pantalones y sujeción de la presunta víctima; ausencia de lesiones en alguna parte del cuerpo, cara, brazos, típica de la resistencia que suele acompañar a un forzamiento brutal; himen roto y cicatrizado. Consecuencia de un coito o traumatismo ocasional, son todos elementos demostrativos, no de una violación, sino de una cópula más o menos perfecta, pero resultado de una acción querida por el procesado y consentida por R. Porque aún admitiendo que pudiera existir alguna oposición verbal inicial, o algún amago físico, ello no es suficiente a deducir otras consecuencias penales, ya que la resistencia como el ataque, ha de ser serio, consistente, sostenido, que acredite en realidad el deseo de que sobre todo impere su libertad sexual, oponiéndose a la consumación del acto; mas cuando esta cede no por la propia fuerza de los actos, sino porque encarna ya un deseo libidinoso que se suma al de su oponente, no cabe hablar de una oposición a ultranza que se compagina muy difícilmente con las pretendidas características del hecho, según la explicación dada por R. tanto por lo que se refiere al plazo tan dilatado de la supuesta resistencia como al lugar donde se ejercía (poco propicio a esa situación). c) En cuanto

> a los posteriores porque la referencia dada por R. no se acomoda a la lógica de lo posible en estas circunstancias: el silencio guardado primeramente ante unos señores que la vieron caminar por la carretera; la versión inconsecuente dada a otros, que con posterioridad la recogieron; el mutismo guardado con sus familiares y amiga hasta el día siguiente: a pesar de estar en la misma habitación toda una noche juntas cuando lo más lógico y prudente era decir la verdad desde un principio, dando suelta a la congoja natural que debería seguir a un acto de esa naturaleza no querido para el más pronto esclarecimiento de los hechos y detención del culpable. Todo ello son elementos que apreciados en conciencia... inclinan a pronunciarse por la existencia de unas relaciones carnales no presididas por la violencia sino en un ayuntamiento, en la consumación de unos instintos sexuales, que después de una noche de fiesta encontraron en el aislamiento y la hora avanzada de la noche el marco propicio para su satisfacción.

El lector puede elegir cualquiera de las frases y convertirla en una hipótesis de investigación. Por ejemplo, si una mujer no comunica que ha sido violada a las primeras personas extrañas que encuentra, no ha sido violada. Si una mujer no se resiste violentamente, no ha sido violada; quien sale con un conocido a solas por la noche no puede acusarle de violación, etc. *Lo más lógico y evidente es que dé suelta a la congoja natural.* A poco que un científico social se concentrase en cada oración, se le ocurriría un rosario de experimentos. Lo lógico y natural es sentirse culpable y no hablar (Redondo, 2002). Si se conocieran los resultados de la ciencia psicológica, no se harían afirmaciones incorrectas (Kovera, Russano y McAuliff, 2002; Rubin, 1973). Pero no adelantemos argumentos. Interesa demostrar la pertinencia de la psicología jurídica. En pocos escritos se halla tanta psicología como en los textos legales. Psicología y Ley, pues, son inseparables.

2. Breve apunte histórico

En el Capítulo 2, la palabra autorizada de Helio Carpintero narra la historia de esta pareja (psicología y ley) inseparable, pero llena de reproches. Ahora se persigue reparar sólo en dos momentos de la psicología jurídica norteamericana que fueron importantes para que pudieran ir juntas a los juzgados. El primero, siempre citado, tiene lugar en 1954, cuando la Corte Suprema da la razón a Brown, que litigaba contra el Comité de Educación, declarando inconstitucional la existencia de centros educativos especiales para los negros. En una célebre nota a pie de página, La Corte Suprema cita, como argumento, investigaciones de las ciencias sociales. La discusión entre los juristas fue grande: «¡Dios mío, esas malditas muñecas! ¡Pensé que era una broma!» (Loftus y Monahan, 1980, p. 271), afirmaba uno de los Magistrados que la firmaron. ¿Qué pasaría si en otro momento las ciencias sociales volvieran a defender el racismo o la segregación?

¿Debería abdicar el Derecho de la defensa de la igualdad entre sexos y razas? (Ogloff, 2001). La jurisprudencia se puso en pie para evitar que las leyes y las sentencias estuvieran a merced de investigaciones de las ciencias del comportamiento. La Ley y la Justicia están más allá de la experimentación. Pero, más allá de los razonamientos de la *doctrina y la técnica jurídica,* la psicología había influido en la modificación de las leyes. Quizá por única vez (Haney y Logan, 1994).

El protagonista del segundo hecho es el Juez Bazelon en 1962 (Blau, 1984). Se juzgaba, en apelación, a una persona por allanamiento con arma e intento de violación. La examinan para dictaminar si era responsable de sus actos en el momento de los hechos. Emiten informes, por una parte, los psiquiatras, por otra, tres psicólogos clínicos que la habían diagnosticado de esquizofrenia. El juez de Primera Instancia advirtió al jurado que «no tuviera en cuenta el testimonio de los tres psicólogos de la defensa en el que se afirmaba que el apelante padecía de esquizofrenia cuando cometió los delitos de los que se le culpaba» (Blau, 1984, p. 341). El juez Bazelon argumenta extensamente la capacidad de los psicólogos para emitir diagnóstico experto en los juicios a la par con los psiquiatras. Lo que, a partir de ese momento, es admitido siempre que cumpla los requisitos exigidos por la Ley.

Estamos, pues, ante una ciencia que aparece en las sentencias, que modifica las leyes y que hace acto de presencia, como testimonio experto, en los juzgados. Estamos también ante una ciencia muy cuestionada por los peritos en leyes. Pues, sin darnos cuenta, se han planteado los temas que marcan las relaciones entre la psicología y la ley (Garrido, 1994).

3. Concepto de psicología jurídica

a) Cuando este tema lo abordan los psicólogos colegiados (http://www.cop.es/perfiles/contenido/juridica.htm) definen la psicología jurídica como: «un área de trabajo e investigación psicológica especializada cuyo objeto es el estudio del comportamiento de los actores jurídicos en el ámbito del Derecho, la Ley y la Justicia». Es una **definición profesional**, pero incompleta, porque la psicología que destila la institución de la Seguridad Social, el concepto de comportamiento delictivo que aparece en el Derecho Penal, no es el comportamiento de ningún actor jurídico. Además, peca de ser una definición *al servicio de la ley,* excesivamente instrumental, como era de esperar de un Colegio de Profesionales (Carson, 2003). Una idea semejante expresa Lösel (1997, p. 533) al afirmar que las investigaciones en psicología forense se han preocupado por demostrar cómo se pueden alcanzar la metas legales de manera más eficaz con los medios psicológicos. Es una concepción a la que se apuntan con agrado los juristas (Kirby, 1978). Por ejemplo, Muñoz Sabaté (1980) afirma de ella que es «una rama de la

psicología que busca aplicar los métodos y los resultados de la psicología pura, y especialmente de la experimental, a la práctica del derecho… no habría de diferir, formalmente hablando de lo que hoy día son, por ejemplo, la psicología clínica, la industrial o la pedagógica» (p. 20).

b) Carson (2003), sin llegar a una definición tan profesional, la concibe como una disciplina autónoma: como **subdisciplina**, como colaboración o como proyecto. Conjunción de psicólogos y abogados. Ciertamente la psicología jurídica es una de las ramas aplicadas de la psicología, pero, como afirmara Clifford (1995) en la primera versión del *Handbook of Psychology in legal contexts* (Carson y Bull, 1995), son muchas las disciplinas psicológicas que han hecho su aportación a la psicología jurídica, desde los estudios de la personalidad, los procesos básicos, la psicología evolutiva y la psicología social. Cada una de estas disciplinas aplica sus conocimientos a las situaciones legales, o elige las situaciones legales como campo para investigar de manera más ecológica sus hipótesis teóricas. No es una disciplina, es un campo de aplicación de los procesos psicológicos individuales y colectivos.

c) Existe una tendencia generalizada a decir que la psicología y el derecho han de relacionarse porque **ambas tratan de la conducta humana**. Esta es una definición demasiado vaga, como si se dijera que la medicina y la religión tratan del ser humano; por lo que otros, más arriesgados, repiten sistemáticamente una definición que, a decir de Kirby (1978) ya la acuñara Haward (1964, citado en Kirby, 1978): «Ley y psicología son semejantes en que ambas tratan las actividades humanas. Las dos se ven envueltas en el intento de controlar la conducta (Kirby, 1978, p. 341). Definición que Ellison y Buckhout (1981) especifican en las siguientes palabras: «Psicología y ley comparten un mismo punto de vista: las dos se preocupan por comprender, predecir y regular la conducta humana» (p. 1).

   Aunque aparentemente aséptica, tampoco esta definición parece ser admisible porque las palabras se utilizan de manera equívoca. Esta equivocidad puede observarse, especialmente, en lo que ambas disciplinas entienden por regular la conducta humana. La ley regula la conducta por mandato y en función del poder de que está investido el legislador para obligar, incluso mediante la sanción, a la ejecución o prohibición de determinadas conductas. La psicología carece de este poder social. La psicología regula la conducta acudiendo a los procesos que rigen el comportamiento humano. La ley puede obligar a la escolarización hasta los dieciséis años, independientemente de que el adolescente o los padres se sientan o no motivados. La psicología consigue que los adolescentes acudan a la escuela activando los procesos que motivan una conducta.

d) Aunque la psicología y la ley tratan de la conducta humana, lo que en términos tradicionales se llamaría objeto material, sin embargo afrontan el comportamiento humano de manera diferente (objeto formal). Teniendo en cuenta esta distinción elemental podrían aceptarse como **oficiales**, las siguientes precisiones de Piaget (1976):

> Las ciencias jurídicas ocupan una posición muy diferente debido a que el derecho constituye un sistema de normas y una norma se distingue, por su misma obligatoriedad, de las relaciones más o menos generales buscadas por las ciencias nomotéticas, de la simple constatación de relaciones existentes: es una categoría a parte que es la del deber ser. Lo propio de una norma es, pues, prescribir un cierto número de atribuciones y de obligaciones que siguen siendo válidas aún en el caso de que el sujeto las viole o no haga uso de ellas, mientras que una ley natural se apoya en un determinismo causal o en una distribución estocástica y su valor de verdad depende exclusivamente de su adecuación a los hechos (p. 50).

El derecho es, pues, a) un conjunto de normas, b) el deber ser y c) las normas obligan aunque no se cumplan. La psicología es, a) un conjunto de principios naturales b) que explican el comportamiento y c) que se extraen mediante la observación objetiva del modo de ser. Dicho brevemente, el derecho es el *deber ser* de la conducta humana, la psicología es *el ser* de la conducta humana. Si se llevara esta distinción hasta el disparate, el derecho finalizaría en el voluntarismo puro: «las cosas son así porque yo lo mando». Poder del que carece la psicología porque, por su condición científica, ha de atenerse a la observación de lo que realmente existe o acontece. Se volverá más tarde sobre las relaciones del ser y el deber ser. Para adelantar algo de la argumentación, piénsese en la situación legal en la que se prohibía o se desaconsejaba que las mujeres estudiaran o, en el caso de atreverse, que, a lo sumo, fueran maestras o enfermeras. Luego aparecía la psicología aplicando «pruebas objetivas de inteligencia» y hallaba «objetivamente», que tenían unas capacidades inferiores, con lo que se daba la razón a la ley. ¿No sería más adecuado afirmar que la psicología descubre la realidad que la ley ha creado?

e) Existe, para finalizar, una última postura, defendida explícita o implícitamente por muchos teóricos de la psicología jurídica, según la cual, la **psicología y la ley tienen una misma concepción de la naturaleza humana y de su comportamiento**. La diferencia estaría en que la psicología hace afirmaciones basadas en el **método científico** mientras que la ley hace afirmaciones o suposiciones del comportamiento humano basándose en **el sentido común y en la tradición**. Derecho y psicología mantienen concepciones mellizas de la persona y de su comportamiento, diferenciándose en el fundamento de sus argumentos: el derecho es sostenido por el sentido común, la tradición y las fuentes, la psicología por el método científico (Garrido, 1994; Haney,

1993, 2002; Kovera *et al.*, 2002). Quizás el mejor enunciado de la **univocidad** de conducta humana que mantienen derecho y psicología sea el de Saks y Hastie (1978): «cada ley y cada institución legal se basan en asunciones sobre la naturaleza humana y sobre la manera como la conducta humana viene determinada. Creemos que la psicología científica puede ayudarnos a entender estas instituciones y mejorarlas» (p. 1).

Imaginemos las leyes e instituciones educativas. Naturalmente suponen que **todas las personas** pueden aprender, que no siempre ha sido así. Además, regulan detalles como el tiempo por asignatura, poner o no deberes, aplicar o no castigos. ¿Por qué unas asignaturas necesitan más dedicación que otras? ¿Por qué ética y no religión? ¿Por qué no se pueden poner deberes a determinadas edades? Cualquiera sea la respuesta, esta será de naturaleza estrictamente psicológica. Otro ejemplo incontestable son la edad penal o la ley penal del menor. Son inexplicables sin concepciones psicológicas de la responsabilidad, la posibilidad, todavía, de reinserción, lo que no se le concede a los delincuentes mayores, una concepción paternalista del Estado (Bersoff, 2002). Imaginemos a jueces y abogados seleccionando miembros para un tribunal del jurado (*véase* el Capítulo 6 de este libro), ¿qué otra cosa tienen en cuenta que no sea su ideología, sus creencias religiosas, sus actitudes, su edad, su sexo, su entorno social, su apariencia física? Todas, sin excepción, variables psicológicas (Wrightsman, Kassin y Willis, 1987). Y estos conocimientos, basados en su buen entender, los trasmiten en sus publicaciones como ciencia absoluta, mientras que los psicólogos lo hacen con cautela y como probabilidad (Nemeth, 1981). Esto sin entrar en lo que han sido los temas tradicionales de la psicología jurídica: testimonio, interrogatorios, ruedas de identificación, toma de decisiones judiciales, custodia de los hijos, determinación de la capacidad para la responsabilidad, el dolo y la culpa, la sugestión de los niños.

Probada la univocidad, aflora la pregunta: ¿es correcta la concepción que tiene la ley de la naturaleza humana y de su comportamiento? Para responderla es necesario investigar. Y el derecho, en cuanto tal, no hace investigaciones empíricas, da por supuesto, como escribió Ortega y Gasset (1969) en *¿Qué es filosofía?*

Arrancando de la univocidad y teniendo en cuenta que la psicología jurídica ha crecido en los últimos años a partir de las necesidades aparecidas en los juzgados**, se propone la siguiente definición de psicología jurídica:** *La psicología jurídica trata de los supuestos psicológicos en que se fundamentan las leyes y quienes las aplican, bien sean juristas bien psicólogos, con el fin de explicar, predecir e intervenir.*

La segunda parte de la definición se toma de Lösel (1997, p. 535). La primera trata de corregir las equivocidades de las definiciones anteriores. Es una definición que implícita o explícitamente está en quienes aparentemente adoptan

otras posturas. Por ejemplo, en el interesante capítulo de Carson (2003). Y me refiero a él por la trascendencia que tiene lo que se publica en un *Handbook*. Tras exponer las relaciones sociológico-económicas entre psicólogos y juristas y haber mostrado las dificultades conceptuales para el entendimiento, encara el futuro como un proyecto de colaboración entre las ciencias del comportamiento y las jurídicas. Exige esta colaboración y no entiende que algunos investigadores de la psicología se nieguen a prestar sus conocimientos en los juzgados, apostando así porque la Sala tome decisiones sin el beneficio de su evidencia científica: «deberían hacer lo que la Sala debería hacer, inferir lo específico de lo general. A esto es a lo que están condenados los que practican la psicología. Y, conociendo mejor los límites de sus conocimientos y los errores en la toma de decisiones, lo harían mejor que la Sala» (Carson, 2003, p. 20). Lo que los científicos sociales hacen en los juzgados es lo mismo que hace la Sala: tomar decisiones y hacerlo con más fundamento que la Sala.

Ley y psicología tienen, pues, la misma concepción de la naturaleza humana y de su comportamiento, con la diferencia de que lo que la ley supone, la psicología lo acepta sólo como hipótesis de trabajo. ¿Es lógico y natural que la mujer violada se resista heroicamente? ¿Es lógico y natural que la mujer violada cuente su violación al primero que se encuentra? La respuesta a la primera pregunta es: no (Ullman y Knight, 1995); a la segunda: tampoco (Herrero y Garrido, 2002).

4. PRUEBA DE LA UNIVOCIDAD ENTRE LA CONCEPCIÓN DE CONDUCTA EN DERECHO Y EN PSICOLOGÍA

No era fácil llegar a una definición de la psicología jurídica. Pero, una vez alcanzada, parece que exponer las relaciones entre ellas resulta más fácil. Buena prueba la proporcionan los capítulos siguientes de este manual. Los temas sobre ruedas de identificación, sobre la credibilidad de los testigos, la aceptación del testimonio infantil, la toma de decisiones por jueces y jurados aportarán evidencia de que la ley y la psicología buscan los mismos fines y parten de los mismos supuestos. Sería discordante con lo defendido, no ofrecer alguna prueba empírica de la univocidad de conceptos entre ley y psicología. La psicología no sabe argumentar sin pruebas empíricas. Como diría un compañero de la Facultad de Derecho cuando tratamos determinados temas: «Ahora viene Garrido y dice: "hay un experimento…"».

Tomemos como ejemplo toda ley que lleve **sanción**, si es que existe alguna que no la lleve. Independientemente de las teorías que acentúan la coacción o las que tratan de garantizar que la fuerza no se usará sin fundamento jurídico, lo cierto es que una de las finalidades de la pena, según las teorías relativas, es la de prevenir la conducta desviada tanto de los miembros de una colectividad, como

de aquel que ya ha quebrantado la norma. Detrás de esta concepción se esconde el supuesto de que la amenaza de castigo impide la trasgresión de la norma y así poder conservar el orden social. Es una creencia en los motivos que dinamizan la conducta. En terminología psicológica, se está hablando del refuerzo o el castigo contingente, estudiado por el conductismo en cualquiera de sus formas. Berdugo y Arroyo (1994) escriben: «**La prevención general** se dirige a los miembros de una colectividad para que en el futuro, ante la amenaza de la pena, se abstengan de delinquir» (p. 27). «**La prevención especial** pretende evitar que aquel que ha delinquido vuelva a delinquir» (p. 29). Esta función sancionadora del derecho penal se entiende como norma de determinación (Berdugo y Arroyo, 1994, p. 24) mediante la motivación: «El Derecho Penal pretende posibilitar la vida en comunidad a través de la tutela de los bienes jurídicos mediante *la motivación de sus miembros*» (Berdugo y Arroyo, 1994, p. 23; el énfasis es mío). Los psicólogos estarían de acuerdo con estos conceptos, tomándolos como hipótesis.

Resulta difícil experimentar la prevención general. La investigación de Buikhuisen (1988) es ecológicamente perfecta e ingeniosa. Uno de los problemas importantes de la investigación psicológica es la elección de la conducta. Tiene que ser tal que permita una observación antes y después de la intervención. En este caso tiene que ser una en la que la sanción como motivación pudiera también controlarse. Eligen el estado de los neumáticos. Según la ley holandesa del momento quien conduzca con neumáticos inadecuados o en mal estado puede recibir pena de encarcelamiento de hasta dos meses, o una multa de 300 Florines. Si en el juicio es hallado culpable, se le puede retirar el permiso de conducir hasta dos años. Se eligen dos ciudades semejantes en cantidad de coches matriculados y número de vehículos que duermen en la calle. Ayudantes de la investigación, especialmente entrenados, recorren las calles de la ciudad durante la noche, inspeccionando el estado de los neumáticos. Cuando un automóvil tiene uno o más en mal estado anotan su posición y su matrícula. Esto se hace en el mes de junio y se repite en el mes de septiembre. Una de las ciudades es Groningen, la otra Leeuwarden. Durante este período de tiempo el 46.31 por ciento de los dueños de Groningen y el 43.5 por ciento de los de Leeuwarden han cambiado sus neumáticos en mal estado. El comportamiento, pues, de los conductores de las dos ciudades es también semejante en el cuidado de sus neumáticos.

Groningen es la ciudad elegida como grupo experimental. La intervención consiste en pedir la colaboración de la policía para que no preste atención especial al tema de los neumáticos durante los dos meses de observación mencionados en el párrafo anterior. Las policías de ambas ciudades colaboran. La semana antes de comenzar la intervención se hace una nueva inspección de los vehículos aparcados en la calle. Luego comienza la campaña de intervención en Groningen. Los tres periódicos de la ciudad anuncian que dentro de una semana la policía vigilará especialmente el estado de los neumáticos. Diariamente publican el número de multas

impuestas por la policía por este tipo de infracción. La policía local lleva en sus coches unos carteles que avisan: cuide el estado de sus neumáticos. Se inspeccionan en cinco días 13474 coches, de los que solamente el 1.4 por ciento va infringiendo la ley. Casualmente ninguno estaba en la lista previa de los investigadores.

Finalizada la campaña, se examina una vez más el estado de las ruedas de los vehículos que duermen en la calle tanto en Groningen como en Leeuwarden. Los resultados son significativos. El 54 por ciento de los automovilistas que infringían la norma en Groningen, la ciudad experimental, habían cambiado sus neumáticos irregulares; solo el 27 por ciento lo habían hecho en Leeuwarden.

La conclusión, como no podía ser de otra manera, la expresan los autores con estas palabras: «Esto significa que podemos concluir que el castigo, en este caso, tiene un efecto preventivo general» (Buikhuisen, 1988, p. 193). Pues no. Esta conclusión es incorrecta. Porque la prevención general, marcada en el código de circulación con la amenaza de las sanciones antes mencionadas es la misma en las dos ciudades. Lo que ha funcionado no es la prevención general, sino una de las condiciones que la psicología conductista ha descubierto ser necesaria para que la expectativa de castigo sea efectiva en la modificación de la conducta: la probabilidad o la certeza de que será impuesto.

El psicólogo tiene ahora la tentación de introducirse en las variables o condiciones en las que el castigo es eficaz y aquellas en las que puede promover, incluso, la conducta que pretende evitar (Bandura, 1973; Baron, 1977). Siente el impulso de mostrar la poca aplicación de muchas sanciones previstas en la ley y demostrar, como lo han hecho Oceja y Fernández-Dols (2001; *véase* también el Capítulo 3 de este manual) los efectos de la ley perversa, aquella de obligado incumplimiento. Se adentraría luego en las investigaciones que demuestran que la pena capital no disminuye la tasa de los delitos más graves, sino que los aumenta cuando se televisa (Ellsworth y Mauro, 1998; Haney y Logan, 1994).

Es de esperar que estas afirmaciones sean descalificadas por el jurista como un psicologicismo de la ley (Doise, Deschamps y Mugny, 1980; Muñoz Sabaté, 1980), por quienes consideran que la psicología jurídica debería estar a merced de lo que el derecho le pida: «Se trata de una psicología eminentemente probatoria» (Muñoz Sabaté, 1980, p. 19).

Es posible, en efecto, que los fines últimos de la ley, implantar los valores del legislador elegido democráticamente, no sea la finalidad de la psicología. Pero aún así, esto es dudoso porque, ¿quién estudia los valores vigentes en una sociedad? La justicia, valor por excelencia del derecho y de la paz social que las leyes pretenden mantener a partir de una sociedad o una naturaleza que pervierte o pervertida, es, por esencia, relacional; es decir, psicosocial, socialmente construida. Y quienes estudian estas construcciones son las ciencias sociales. Bem (1970), cuando analiza la sentencia de La Corte Suprema de 1896 en la que se imponía la educación racial separada, afirma que estaban dando por supuesta la antropología y la sociología

dominante en la época. Es difícil salirse de la necesidad del estudio psicológico de la ley, bien para elaborarla, bien para llevarla a cabo o hacerla ejecutar, so pena de caer en un puro voluntarismo del legislador o se crea que ha emanado directamente del altísimo, lo que no es admitido por los mismos teóricos del Derecho:

> La atribución de responsabilidad penal a cada individuo... no puede partir exclusivamente de una consideración formalista y abstracta de las normas y de valores y medirse la culpabilidad según las circunstancias de cada sujeto en relación con su medio social y sus condiciones personales: hasta aquí son inestimables las grandes aportaciones de las ciencias sociales, de la criminología o de la psiquiatría, pero en último término, si ese mismo sujeto es o no delincuente, dependerá de que la cultura, la historia y la correlación de fuerzas políticas existentes en su país hayan determinado que así se le considere (García Arán, 1987, pp. 25-26).

5. La psicología forense

Quien busque en el Diccionario de la Real Academia Española la palabra «forense» verá que viene referida, en su acepción de profesión, al *médico forense*. Cuando Carson (2003) afronta este tema desde la perspectiva del sociólogo que analiza las relaciones de las ciencias sociales con la ley, indica que el médico y el abogado no son dos carreras, sino dos profesiones muy tradicionales que han definido bien sus puestos en la sociedad. Las nuevas disciplinas, como la psicología, que quieran tener voz en el mundo del «foro» jurídico, deben ajustarse a su patrón.

La psicología forense es la psicología que da su testimonio en las instancias judiciales como experta (*véase* el Capítulo 17 de este libro). Y así es como lo define el Colegio de Psicólogos. Ya se ha visto. En el momento epistemológico en que hacemos esta definición, podríamos decir que, en principio, cualquiera área de especialización psicológica puede dar su testimonio en un juicio. Pero el psicólogo forense es más frecuentemente un psicólogo de la personalidad infantil que emite su juicio sobre el tema que se juzga. Es cierto que cada vez es más normal la presencia del psicólogo en los juzgados por temas de testimonios infantiles o problemas de adopción. Pero sería difícil que un investigador social sobre los efectos de la pena de muerte sea llamado a dar su testimonio ante un jurado que ha sido seleccionado precisamente porque no se opone a la pena de muerte (Ellsworth, 1991), ni tampoco sería llamado a dar su testimonio quien haya investigado sobre la disparidad de las sentencias judiciales (Garrido, 1997), o sobre la probabilidad de que un juez dicte una sentencia conforme a su ideología política (Sobral y Arce, 1990). Por lo tanto, la psicología jurídica es un campo de especialización más amplio que el de la psicología forense.

Cualquiera que sea el área de especialización del psicólogo que emite testimonio experto debe atenerse a las reglas del juego y la representación legal. Lo

que exige unos estándares marcados por la norma, ordinariamente la práctica jurídica que ya ha admitido esa clase de testimonio en otros casos semejantes y basándose en el mismo tipo de pruebas. De esta manera, el legislador o el juez va marcando los pasos del psicólogo y las pruebas que le admiten. Esto, como dice Haney (1993), conlleva el riesgo de perder la mirada crítica que las ciencias sociales han echado siempre sobre la ley. El psicólogo jurídico mira más a la ley, el forense a lo que se pide en los juzgados. De ahí que se exija más formación jurídica al forense que al jurídico. Esto no debería despertar la objeción de que la psicología jurídica es más teórica: la peor crítica que se pueda hacer a una ciencia social (Kirby, 1978), porque el psicólogo jurídico lleva a hipótesis los problemas que aparecen en la ley. Un buen ejemplo lo dan las investigaciones sobre el testimonio infantil, los interrogatorios, las ruedas de identificación, etc.

6. DIFERENCIAS ENTRE PSICOLOGÍA Y LEY

Acaba de probarse que psicología y derecho tienen la misma concepción de la naturaleza humana y de su conducta. Sin embargo, las relaciones no han sido fluidas ni a lo largo de la historia, ni en el presente. Resulta difícil encontrar planes de estudio en las Facultades de Derecho en los que se enseñe psicología o viceversa. ¿Por qué esta falta de relación? Responder a esta pregunta exige un apartado especial, por otra parte tradicional en cualquier autor que trate el tema (Blackman, Müller, y Chapman, 1984; Carson, 2003; Ellsworth y Mauro, 1998; Haney, 1980, 2002; Kapardis, 1997; King, 1984; Kirby, 1978; Lösel, 1997; Oddie, 1982; Ogloff, 2001), sobre los distintos puntos de vista desde los que tratan el comportamiento humano el derecho y la psicología. Si bien todos ellos parecen repetir y citar una aproximación inicial realizada por Haward (1981). En nuestro entorno hay que reconocer el esfuerzo realizado por Muñoz Sabaté (1980).

6.1. Marco general

Antes de hacer un listado de estas diferencias conviene recoger lo que pudiera **ser el marco general en el que ubicarlas:**

a) El derecho y quienes han hecho de él su profesión, quizá por tradición, acaso por defensa de su antiguo título de «letrados», parecen haberse atribuido el papel de vigilantes de los **valores** sociales, lo que hace vivir al extraño que se les acerca una sensación de dependencia, y estar dispuestos a hacer lo que «las leyes dictaminan» y los juristas recuerdan impositivamente como de obligado cumplimiento. Pero, por otra parte, parecen simples **mandados o «escribientes»** de lo que el legislador aprueba o lo que sus antecesores, especialmente si pertenecieron a las más altas instituciones jurídicas, dictaminaron en casos semejantes, que nunca iguales.

Un ejemplo de cómo se consideran defensores de los valores sociales se encuentra en varios artículos de Haney, pero sobre todo en el de Haney y Logan (1994) sobre la utilización de la psicología por la Corte Suprema de los Estados Unidos. En alguna sentencia sobre la inmoralidad actual de la pena de muerte, que la haría inconstitucional, los juristas argumentan que esto no puede ser, dado que en el momento en que se aprueba la Constitución, en 1789, existía esa pena y los padres de la patria no la consideraban inconstitucional. Evidentemente los valores no cambian, pero se actualiza su puesta en escena.
En este enmarque inicial de las diferencias, una nueva consideración: se ha defendido que la distancia entre psicología y derecho se mide en la metodología y no en el concepto. El recuerdo de una discusión acalorada entre Lee Ross contra Albert Bandura y Walter Mischel ejemplifica esta distinción. Bandura y Mischel no se interesan por una psicología cuya finalidad no sea modificar la conducta no deseada. Ross argumentó: ¿pueden decirme los nombres de dos psicólogos que hayan influido tanto en modificar las actitudes y creencias del siglo XX que se asemejen a Freud o a Marx?
Ante este tipo de planteamientos deberíamos retomar las viejas discusiones sobre la univocidad o equivocidad del «ser». Evidentemente la palabra «influencia» es equívoca. La psicología, por concepción y metodología, trata de conocer el comportamiento de la persona y modificarlo. Le interesa que el juez sea consciente de los sesgos a que está expuesto al dictar sus sentencias justas. No se desinteresa de la justicia, pero cuando la estudia lo hace tal como es percibida por las personas en un contexto específico (Tyler, Boeckmann, Smith y Huo, 1997). Pero de todo ello no habla sin datos que puedan ser verificados de nuevo y llegar a una probabilidad convergente. Imaginemos a un psicólogo y a un abogado de la defensa ante una rueda de identificación de cinco personas en vivo y simultánea. El abogado pensaría en el artículo 369 de la *Ley de Enjuiciamiento Criminal*: al sospechoso «se le hará comparecer en unión con otras (personas) de apariencias exteriores semejantes. A presencia de todas ellas desde un punto en que no pudiera ser visto...». No tiene nada que objetar. El psicólogo, en cambio, estaría pensando en los juicios absolutos y relativos (Lindsay y Wells, 1985), la gran probabilidad de hacer una elección falsa si en la rueda no estuviera el delincuente, quizás, hasta pudiera haber algún policía entre los señuelos, hecho que desaconsejan los expertos (Bruce, 1988). Si el psicólogo objetara contra la rueda de identificación, el abogado le leería el artículo. Eso es lo que ha de cumplirse y las objeciones que tenga la ciencia que se las comunique al legislador, pues él es mero ejecutor, en este caso, de lo que dicta la *Ley de Enjuiciamiento Criminal*. Esta es una de esas ocasiones en las que el experto en leyes puede hasta ridiculizar al científico porque no sabe qué es lo que dice la Ley, y menos aún sus interpretaciones jurídicas hechas por «la teoría» o «la jurisprudencia». Y el psicólogo

insistiría: «¡Pero un inocente está corriendo peligro!» No se ha dado cuenta de que **la ley no trata de hallar la verdad** sino de que el procedimiento sea adecuado a norma y de cómo convencer. Es lo que en algún tiempo se llamó la aplicación de la ley «**en el desierto**», en contra de las corrientes del realismo jurídico (Kirby, 1978). Este autor, presidente para la reforma de la Ley en Australia, hace, sin embargo, la siguiente afirmación con la que estarían más de acuerdo los profesionales de la psicología: «Los psicólogos pueden jugar una parte importante en la reforma del sistema legal que nos gobierna a todos» (p. 355). En lo que estaría de acuerdo la profesora García Arán (1987), o el Magistrado Oddie (1982).

b) **Visión parcial de la psicología jurídica**: estos dos conceptos (vigilantes de los valores sociales y brazo ejecutor de la ley; la doctrina y la jurisprudencia) ensamblan el marco en el que han de entenderse las dificultades encontradas por las ciencias sociales cuando han querido contribuir a la elaboración de las leyes o a su aplicación. A ellos habría que añadirles una tercera dificultad general: la **complejidad y singularidad de cada caso**. Pareciera que la psicología, por querer asemejarse a las ciencias llamadas «puras», como la física o la química, o a las menos duras, como la biología o la medicina, tratara de estudiar el comportamiento humano en la probeta del laboratorio, situación en la que nunca existe el hombre, y que sus conclusiones alcanzaran valor universal. La persona tiene circunstancias. El sistema jurídico, por el contrario, se implica en cada caso de manera diferente, lo que se complica en cada Estado, nación o continente. Un escrito centrado en estas críticas que imposibilitan la esencia misma de la psicología jurídica es el King (1984), postura que parece mantener Stone (1984, citado por Carson y Bull, 1995). Pareciera que la psicología, en general, no supiera cuál es su objeto de estudio: el hombre en su entorno, o que la psicología jurídica estudiara a las personas en entornos fuera de lo legal; que los juzgados que toman decisiones, los jueces que dictan sentencias, las actitudes de la gente frente a la pena de muerte, el interrogatorio de los niños, la susceptibilidad a la sugestión, las ruedas de identificación sesgadas, la implantación de memorias falsas de hechos reales observados, la certeza con la que se da testimonio, el comportamiento de los sujetos de Milgram, los carceleros de Zimbardo, las instrucciones y composición de las ruedas de identificación, los valores de la sociedad actual, la igualdad de sexos y razas o su discriminación por la ley o su aplicación, la edad penal, la edad en la que se debe finalizar la enseñanza obligatoria, la mayoría de edad para votar, la influencia de los medios de comunicación sobre la conducta de las personas, especialmente de los niños, el valor preventivo de la ley penal, o el de reinserción y la efectividad de las cárceles para conseguir los fines que le marca la ley, la propuesta de medidas alternativas a la cárcel como mejores modos de cumplir tales fines, las alternativas a los

sistemas tradicionales de impartir justicia como más eficaces para cumplir los fines de restauración o de reinserción, incluso por qué y dónde se ponen las señales de tráfico no fueran verdaderos problemas legales que encuentran su respuesta más precisa en la psicología u otras ciencias sociales, o que la psicología no se hubiera interesado por el poder de las circunstancias (Ross y Nisbett, 1991), y en concreto, la psicología jurídica (Haney, 2002).

c) La ley da por supuesta la psicología como **algo de sentido común**, y a partir de esos supuestos legisla y juzga; al margen de que el sentido común no tiene por qué ser la verdad. Uno puede leer en una sentencia judicial que un niño está diciendo verdad porque se muestra nervioso y no para en su silla mientras declara. Esto, científicamente, no está demostrado. Esto, científicamente, es una afirmación carente de fundamento alguno. De hecho, lo que muestra la investigación es que el nerviosismo indica *mentira*, no verdad (DePaulo, Lindsay, Malone, Muhlenbruck, Charlton y Cooper, 2003; *véase* el Capítulo 14 de este manual). Pero si se discuten afirmaciones como estas con quien firma la sentencia, mantendrá con ahínco que la sentencia no contiene afirmación psicológica alguna y que es perfecta desde la técnica jurídica. Para entender mejor esta disparidad e incongruencia, cambiemos los actores. Supongamos que, de acuerdo con el artículo 456 de la *Ley de Enjuiciamiento Criminal* y otros que lo complementan, el juez haya admitido al psicólogo como experto para emitir su informe sobre la credibilidad de las declaraciones del niño. Su conocimiento experto le obliga a declarar que el nerviosismo o el estrés no son signo de la verdad. La Sala le exigiría precisión absoluta, probabilidad absoluta, le preguntaría si existe algún estudio que no haya confirmado esos hallazgos, se le pediría que afirmara si el caso que se está juzgando entraría en la mayoría o en la exigua minoría de la significación estadística. El jurista puede hacer afirmaciones psicológicas absolutas de naturaleza psicológica con la mayor impunidad y no se las permite al psicólogo científico que acude como experto (Nemeth, 1981). Estas y otras contradicciones han sido señaladas también por muchos psicólogos que se han acercado al estudio de la Ley. Un buen ejemplo se halla en los escritos de Craig Haney, autor que se ha distinguido por los aspectos más teóricos de las relaciones entre las dos disciplinas. Aunque la imposibilidad de que las ciencias sociales se puedan aplicar a los supuestos concretos que contempla la ley también ha sido discutida dentro de los mismos profesionales de la psicología. Entre estas disputas estarían los casos de Egerth y McCloskey (1984) y McCloskey y Egerth (1983), a las que contestaron Loftus (1984) y Wells (1984). Algo semejante sucedió a comienzo de los años noventa con algunas publicaciones de Elliot (1991, 1993) a las que contestaron Ellsworth (1991) y Kassin, Ellsworth y Smith (1994).

d) Una última consideración, aquella en la que se centra Carson (2003) y que aparece mal disimulada en los escritos de juristas que se acercan a los

problemas epistemológicos de las relaciones entre psicología y ley. «Porque el psicólogo cuestiona algunos de los fundamentos sobre los que la administración de justicia se lleva a cabo han sido mirados generalmente como molestos, irreales o con el prejuicio de ser "académicos". Los psicólogos escudriñan y critican. Son gente difícil que cuestiona cosas establecidas hace mucho tiempo y que han sido reguladas con mucho cuidado» (Kirby, 1978, p. 343). **Está en juego, en definitiva, el poder**. La psicología y otras ciencias sociales han sometido a prueba muchos de los supuestos en los que se apoyan las prácticas jurídicas y la misma legislación que los ordena, y los ha hallado inadecuados. Un buen ejemplo son los tribunales del jurado, la credibilidad de los testigos o la constitucionalidad o no de determinadas prácticas siguiendo el espíritu del legislador. Pero, más que disputarse la supremacía, habría que buscar la colaboración para obtener una mejor administración de justicia o una justicia mejor. Cuando se descubren los sesgos en las detenciones policiales (Smith, 1987) o en los jurados que no se oponen a la pena de muerte (Ellsworth, 1991), se ayuda a no repetirlos. En el escrito de Kirby (1978) se muestran ejemplos de esta colaboración. Este Ministro de Justicia de Australia afirma cómo se han implantado la necesidad de grabar los interrogatorios policiales para evitar falsas confesiones, cómo deben hacer las ruedas de identificación, los prejuicios en las sentencias, la presencia de terceros en los interrogatorios, la prohibición de admitir testimonios de oídas, etc., tras las investigaciones de la psicología jurídica.

6.2. Tabla de las principales diferencias entre psicología y ley

Este era el fondo sobre el que se proyecta la figura de cada una de las objeciones que, recogidas aquí y acullá, se han plasmado en una tabla síntesis (Tabla 1.1). Su simple lectura da una idea de la distancia existente entre las dos disciplinas.

King (1984) escribe las siguientes palabras que comprimen todos estos desencuentros:

> Parece que se han desarrollado y ganado credibilidad, entre algunos, si no la mayoría de los psicólogos que trabajan en el campo psicolegal, un conjunto de asunciones. Parece que estas son (1) que los métodos científicos de analizar y probar utilizados por los psicólogos proporcionan instrumentos poderosos para desvelar la verdad sobre algunos aspectos de la conducta a los que prestan su atención; (2) que la verdad desvelada por los psicólogos es, en algún modo, superior y más válida que las verdades tradicionales o de «sentido común» de los abogados, policías y de otros no psicólogos y que no aplican estos métodos; (3) que la verdad desvelada por los psicólogos que utilizan estos métodos tiene validez universal independientemente del contexto social singular en que se desvela esta verdad (p. 68)

Tabla 1.1. *Diferencias entre la ley y la psicología*

LEY	PSICOLOGÍA
1. Dicotomía, categorías	1. Continuo, hipotético, puede ser, probabilidad hecha números, el famoso $p < .05$
2. Pasado	2. Futuro, cambiante, prospectiva, nuevas hipótesis explicativas
3. Caso concreto, mundo real con muchas connotaciones específicas	3. Leyes generales, tendencia central
4. Aplicada	4. Académica; teórica
5. Reactiva: actúa tras la ejecución de los hechos o su denuncia	5. Controla la conducta en base a leyes del comportamiento
6. Tiene un fin, termina con un veredicto	6. Siempre en progreso
7. Prescriptiva, normativa	7. Descriptiva, empírica
8. Jerárquica	8. Empírica
9. Examen de partes	9. Experimental
10. Convencer. Técnica procesal	10. La verdad
11. Poder	11. Razón, verdad
12. Valores	12. Realidad. La ciencia no tiene valores
13. Sentido común	13. Ciencia
14. Certeza	14. Probabilidad
15. Aplicar la ley	15. Cambiar la ley o su modo de aplicarla
16. Responsabilidad, voluntad libre	16. Determinismo de la conducta
17. Visión del hombre como cínico	17. Visión del hombre como bueno por naturaleza
18. Basada en la autoridad	18. Empírica, suma de datos y experimentos
19. Deducción lógica	19. Inducción científica
20. Casos reales	20. Casos simulados, laboratorio
21. Doctrina uniforme	21. Discusiones entre corrientes y autores
22. Sistema legal como un todo	22. Conjunto de individuos
23. El sistema legal es complejo	23. La psicología estudia variables sencillas
24. La toma de decisiones legales no depende de causas estables: depende de causas personales, legales, circunstanciales	24. La psicología, como ciencia, supone una estabilidad del sistema que estudia
25. No es abarcable por la ciencia	25. La psicología no es una ciencia tan precisa como la física o la biología
26. Actúa en función de las circunstancias	26. Se centra en la valoración de los individuos o, a lo sumo, pequeños grupos
27. Cada caso es un mundo de relaciones	27. Dificultades para generalizar de un estudio a un sistema y de éste a otras culturas
28. Todos iguales ante la ley	28. Estudio de grupos diferentes
29. Trata de resolver un conflicto	29. Busca los principios del comportamiento
30. Universal	30. Localismo, chovinismo
31. Madura, acrisolada a lo largo de los tiempos	31. Ingenua, carente de validez externa

7. PRECISIONES SOBRE ALGUNAS DE ESTAS DISCREPANCIAS

Tras la lectura de tantos puntos de desencuentro deberían hacerse algunas matizaciones. Lo mismo que lo hacen la mayoría de los autores que afrontan este problema delicado e intrincado. Autores a los que habría que añadir Lloyd-Bostock (1983) y Munné (1994).

7.1. La distinta concepción de la naturaleza humana: libertad frente a determinismo

Quien se acerque a la concepción del hombre que aparece en el Derecho en general, y, especialmente, en el Libro Primero del *Código Penal* descubrirá a un ser libre, que ejerce su libre albedrío. De otra manera no se podrían tomar en serio ni sus contratos ni sus delitos. Analizado desde la psicología, la concepción de la persona que aparece en el *Código Penal* está presidida por la inteligencia, que tiene la capacidad de discernir entre el bien y el mal, entre lo permitido y lo prohibido. Supuesta la inteligencia, resalta la voluntad de ejecutar la acción prohibida por la norma jurídica y calificada como delito. Estos son los dos principios que posibilitan la acción dolosa y culposa (Garrido, 1994). El *Código Penal* español se abre con esta afirmación: «Son delito o falta las acciones y omisiones dolosas o culposas penadas por la ley. No hay pena sin dolo o culpa». Quien quiera convencerse de esta idea puede acudir a las circunstancias agravantes, atenuantes o eximentes.

Siguiendo a Weiner (1986, 1994), que divide las atribuciones de las causas de la conducta en dos grandes dimensiones: la estabilidad y el *locus* de control, y aceptando una propuesta de análisis de contenido, que Holsti, Loomba y North (1969) asignan a Osgood, se pide al lector, especialmente si conoce bien del Derecho Penal español, que responda al cuestionario de la Tabla 1.2.

Los resultados de 256 estudiantes muestran que no existen diferencias ni entre sexos ni entre carreras (psicología y criminología). Las diferencias se establecen entre las variables internas y las externas, las estables y las inestables. Es decir, quienes leen el Libro Primero del Derecho Penal Español perciben claramente que se es delincuente por naturaleza y de manera estable (Figura 1.1).

Sin duda, la Psicología ha tomado muchos modelos de las llamadas ciencias naturales. Ha refinado sus métodos y medidas y puede causar la impresión de que la conducta humana está **determinada,** bien por causas intrínsecas heredadas, como los rasgos de personalidad o el carácter, o por experiencias infantiles, o por las circunstancias. Cuando ha aceptado los mecanismos cognitivos los habilita a modo y semejanza de ordenadores en los que se teclean determinadas órdenes y aparece «*necesariamente*» un efecto en la «pantalla» de la conciencia.

Tabla 1.2. *Ejercicio sobre la atribución causal de la conducta delictiva en el Libro Primero del Código Penal*

La conducta delictiva, más que otras conductas, exige una explicación causal. La teoría de la atribución de Weiner ha resumido las atribuciones causales en cuatro categorías según la estabilidad (estables e inestables) y según el locus de control (interno o externo). El esquema de Weiner es el siguiente con sus ejemplos clásicos:

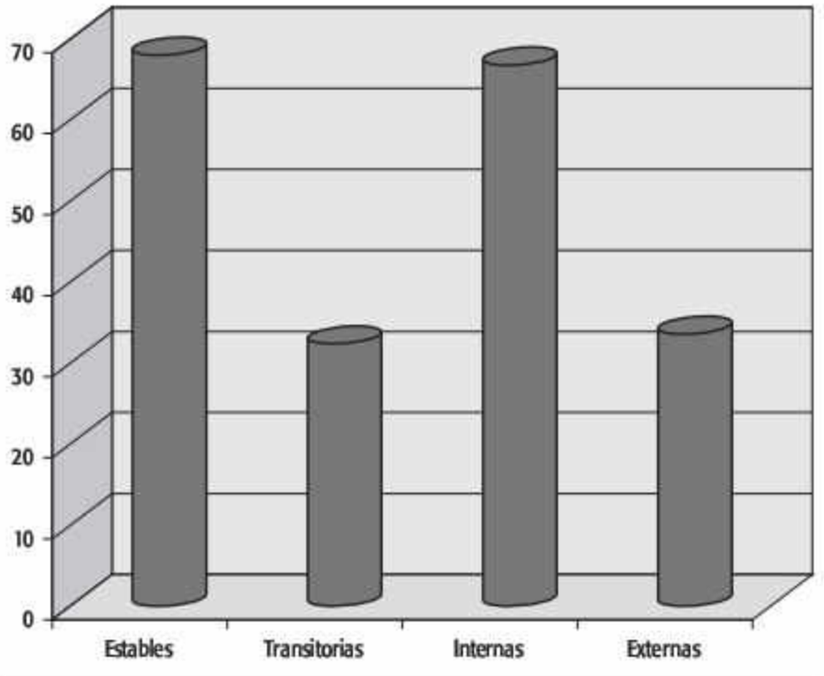
ESTABILIDAD	***LOCUS* DE CONTROL**	
	INTERNO	**EXTERNO**
ESTABLE	Capacidad	Dificultad de la tarea
TRANSITORIA	Esfuerzo	Suerte

Suponiendo que el delito es una conducta socialmente fracasada se podría convertir este esquema en el siguiente:

ESTABILIDAD	***LOCUS* DE CONTROL**	
	INTERNO	**EXTERNO**
ESTABLE	Personalidad	Circunstancia que obliga a delinquir
TRANSITORIA	No resistir la tentación	Casualidad: estar en el lugar inoportuno en el momento no oportuno

Lo que se te pide ahora es que, según la impresión que has sacado de la lectura del Libro Primero del Código Penal digas qué explicación causal predomina más en dicho texto legal. Piensa que entre los cuatro cuadros has de repartir el cien por cien de la responsabilidad. La suma final ha de ser 100. Se trata de que hagas una distribución proporcional.

Figura 1.1. *Percepción de las causas del delito en el Libro Primero del Código Penal*



Esta concepción determinista ha sido denunciada por la teoría cognitivo social (Bandura, 2001). En primer lugar, critica que la conducta sea solamente variable dependiente en el estudio de lo psicológico, cuando en realidad puede ser la fuente de variables tan importantes como la misma personalidad. Lo que las personas creen que son lo han aprendido de los demás o de las circunstancias (Bem, 1972). En segundo lugar, la teoría cognitivo social ha insistido en la capacidad del ser humano para pensar, lo que le convierte en un ser impar dentro de la «naturaleza». Pensar supone **anticipar el futuro**, proponiéndose metas y esperando gratificaciones, y **reflexionar sobre su pasado**, atribuyendo causas a su conducta. Así, la persona se constituye en **gestor de su conducta**, libre para realizar su proyecto vital, tanto que incluso para delinquir ha de buscar justificaciones que pongan en circunstancia la acción inmoral y delictiva (Bandura, 2002; Garrido, 2004; Garrido, Herrero y Masip, 2004b). La psicología social ha puesto el acento, como se verá más adelante, en el poder de las circunstancias (Zimbardo, 1997). Sin duda éstas aminoran la responsabilidad. Pero nunca la eliminan. Si bien hay que resaltar que psicología y ley son herederas de un férreo individualismo proveniente del siglo XIX (Haney, 2002).

7.2. De lo general a lo concreto

Una de las situaciones más embarazosas que suele afrontar el psicólogo que perita en una disputa jurídica es la de responder a la pregunta de **la probabilidad**. Tema que se halla muy bien tratado en el artículo de Loftus y Monahan (1980): *juicio con datos*. Bajo este epígrafe se amparan todas aquellas discrepancias referidas a la **validez** de los estudios realizados en los laboratorios psicológicos en los que un puñado de personas, generalmente estudiantes de psicología, pasan por la *simulación* de dar un veredicto, elegir al culpable en una rueda de identificación o dejarse influir por la información espuria que le introduce el investigador de turno. También deben arroparse bajo este mismo epígrafe las aplicaciones de los grandes números al **caso concreto**. No es nada infrecuente que se pregunte si en ese cinco por ciento de probabilidad de error no se incluiría el sujeto cuyo caso se está juzgando. Claro que esta pregunta se hace entendiendo mal la probabilidad (Kassin *et al.*, 1994), porque la realidad es que entre los sujetos que aportan su probabilidad son más del 5 por ciento.

Apurando más este concepto, estaría la pregunta, siempre temida por el experto, de la **dicotomía:** «respóndame usted, "sí" o "no"». Por si esto fuera poco queda aún la conciencia moral de los mismos expertos que, a lo mejor, y además, conocen alguna **investigación que se aparta de los resultados mayoritarios**. El sentido de la objeción de la jurisprudencia contra la psicología porque no es real, se hace en el laboratorio, trabaja con probabilidades que no afectan al caso que se está juzgando, no responde con claridad sobre la veracidad o la mentira y hasta

puede estar sesgada hacia la parte que le contrata, se resume en estas palabras de Haney y Logan (1994): «Han aplicado a las ciencias sociales unos estándares inesperados, irracionalmente elevados, incluso imposibles de ser alcanzados… y cuando todo esto falla, la Corte ha articulado nuevas normas constitucionales… convirtiendo los datos de las ciencias sociales simplemente en irrelevantes para la cuestión jurídica que se está debatiendo» (p. 94).

Evidentemente ésta es una de las cuestiones discutidas en psicología jurídica cuando se convierte en testimonio experto. La psicología habla de tendencias, de probabilidades, de muestras representativas, de procesos psicológicos que interactúan. Por mucho que se avance en la metodología estadística de la inferencia causal no se llegará a la predicción absoluta. Es más, hay autores que recriminan las predicciones seguras a partir de pruebas que miden la psicopatía: «El uso de PCL-R (*Psychopathy Checklist-Revised*) en casos de pena de muerte para ofrecer un testimonio experto acerca de futuros crímenes es, por tanto, en mi humilde opinión, negligente, no ético e inadmisible bajo una interpretación razonable de *Daubert vs. Merrell Dow Pharmaceuticals, Inc.*» (Bersoff, 2002, p. 572).

Asentadas las características de las investigaciones psicológicas, convendría matizar cada una de las frases resaltadas en negrita. En primer lugar, ha de proclamarse que muchas situaciones de laboratorio son extremadamente benignas en comparación con lo que sucede en la vida real. Por ejemplo, cuando se trata de memoria y percepción, las situaciones experimentales son mucho más propicias que la realidad para atender, recordar e identificar. Los sujetos tienen mayor tiempo de exposición, están advertidos, carecen de estrés o del efecto del arma, etc. Si en estas circunstancias tan favorables para la percepción y el recuerdo un gran número personas no rechazan correctamente una rueda simultánea, en la que el delincuente no está presente, no se les da la posibilidad decir: «Ninguno» o «No sé» y, además, se les «exige» que señalen al sospechoso, se sustenta, con más seguridad, la alta probabilidad de identificar falsamente que tienen los testigos de hechos delictivos que no tuvieron las ventajas del laboratorio. En una reciente exposición, Loftus (2003) implanta memorias falsas en sujetos normales, incrédulos de la existencia de la posesión diabólica. ¿Qué no se conseguirá en la vida real en escenarios donde el diablo es personaje de todas las representaciones? (Mazzoni, Loftus y Kirsch, 2001). Bottoms, Goodman, Schwartz- Kenney y Thomas (2002), tras comprobar la facilidad con la que niños de 3 a 6 años mantienen el secreto sobre cosas insignificantes porque se lo ha pedido su madre, escriben: «¿Qué silencio no guardarán sobre acontecimientos más graves acompañados de amenazas mayores?» (p. 307). Lo mismo afirman Ackil y Zaragoza (1998) hablando de la sugestión.

En segundo lugar, la psicología jurídica cada vez se acerca más a los casos que se ven en los juzgados. Es ejemplar la respuesta de los psicólogos, que han investigado la inconstitucionalidad de la pena capital en Estados Unidos, a las

exigencias de realismo, cada vez más elevadas, requeridas por los jueces que defendían su constitucionalidad (Haney y Greene, 2004). No son menos concretas las investigaciones sobre testimonios infantiles. Goodman, Bottoms, Schwartz y Rudy (1991) entrevistan a niños que han sufrido un examen médico que no se diferencia de lo que sería un abuso sexual. Tye, Amato, Honts, Devitt, y Peters (1999) estudian cómo los niños mienten de verdad a la policía de verdad y acusan a un inocente para salvar a sus padres.

En tercer lugar, en ciencias empíricas existe la convergencia de las investigaciones (Ellsworth, 1991). Cada investigación pone el acento en una variable legalmente importante y deja a su natural variabilidad otras que en ese momento pudieran no ser de interés. Pero cuando nuevas investigaciones se centran en nuevas variables y todos los estudios convergen en afirmar, por ejemplo, la poca relación existente entre certeza y exactitud, se da la validez convergente. Lo que hay que explicar en estos supuestos no es si este caso entra o no en una de las muestras, sino por qué todos los estudios, desde ángulos distintos, llegan a la misma conclusión. Existen temas de psicología jurídica en los que ya se ha alcanzado este grado de validez convergente, por lo que hay consenso entre los científicos. Estas convergencias aumentan de año en año, como puede verse si se cotejan las opiniones de los expertos al contestar a una misma encuesta a finales de los ochenta (Kassin, Ellsworth y Smith, 1989) y a finales de los noventa (Kassin, Tubb, Hosch y Memon, 2001).

Finalmente, el tema del caso concreto. Nunca puede afirmarse que un caso concreto está dentro de los sujetos de un experimento. Pero de afirmar esto a sostener que no se pueden hacer afirmaciones concretas al caso que se está juzgando hay un abismo. Dicho sencillamente: si el psicólogo no lo puede hacer, tampoco lo deben hacer los demás. Y entre los demás están los actores expertos en derecho presentes en la Sala. Los que King (1984) enumera: abogados, policías, jueces, fiscales, etc. No existe norma promulgada alguna que no describa un modo general de comportamiento. ¿Dónde radica la distinción entre violación o intento de violación? ¿Hasta dónde deben penetrar órganos u objetos para que se considere violación? ¿Dónde están las pruebas de que alguien ha consentido? ¿De dónde se deduce la intencionalidad, la premeditación, la alevosía, el ensañamiento? Y así todos los conceptos que aparecen en los códigos civiles, penales, de circulación, etc. Siempre hay que aplicar una norma general a un caso concreto. ¿Con qué garantías se hace la deducción? ¿Con garantías distintas de la inducción? Si fuese así, la ciencia carecería de sentido. Es tan segura, sino más, la inducción que la deducción cuando hablamos de comportamientos concretos. Para resolver esos casos dudosos está la jurisprudencia, que en otros casos *semejantes* (pues nunca dos casos son iguales) ha resuelto o aplicado el concepto abstracto de una determinada manera. La jurisprudencia, la práctica jurídica es importante en la toma de decisiones judiciales. El Tribunal Constitucional es quien define lo

que cabe o debe excluirse de la constitucionalidad. Pero, seamos lógicos, si una prueba basada en una muestra más o menos representativa de sujetos que pasan por una situación experimental se rechaza porque el caso concreto que se juzga bien pudiera no estar representado en ella, mucho menos puede estar un caso individual en otro caso individual. Las características de la persona, los actos, las circunstancias, la trayectoria vital, son distintos los unos de los otros. Lo digo sencillamente: en cualquiera de los dos casos, el de la comparación caso a caso y la comparación de la muestra con un caso, es más fiable la muestra que el caso concreto anterior, a la hora de deducir aplicaciones concretas. Por eso los psicólogos expertos deben seguir el consejo de Carson (2003) y no tener escrúpulos en decir que con gran probabilidad el testigo es creíble, que el jurado está sesgado, que no entienden las consignas que les dan los magistrados. Y no hacerlo es tomar una decisión equivocada y permitir que la Sala diga que una mujer no ha sido violada porque no contó su congoja al primer extraño que la vio deambular o que crea a un testigo porque se muestra nervioso. Las afirmaciones de este estilo son de naturaleza psicológica y solo el psicólogo experto está autorizado a hacerlas con una mayor probabilidad de acertar que quien no tiene más psicología que la del sentido común.

7.3. Sentido común y psicología jurídica

La apelación al sentido común es el fantasma de la psicología (Garrido, Herrero y Masip 2004a), pero especialmente de la jurídica donde los jurisprudentes son, casi por esencia, la misma imagen de la sensatez (Loftus, 1979). Se entiende que la psicología no añade nada al sentir común y, consiguientemente, cualquier persona, juez o jurado, llegaría a las mismas conclusiones. La moraleja es clara: el testimonio experto del psicólogo es inútil. Los psicólogos llamados a peritar han escuchado más de una vez que sus afirmaciones son de sentido común. Es una de las temáticas que más han enfrentado a los psicólogos entre ellos. Participan Egerth y McCloskey (1984), King (1984), Lloyd-Bostotock (1984), Loftus (1984) y Wells (1984); se reaviva al publicarse la encuesta realizada por Kassin *et al.* (2001) a la que responde McCullough (2002) y en la que vuelven a intervenir Kassin, Tubb, Hosch y Memon (2002). Un acercamiento al tema lo hacen también Carson y Bull (1995). Los juristas no discuten las conclusiones en aquellos casos en los que se acercan a lo arcano (interpretación de los sueños) o a lo remoto (los problemas de la niñez). Cuando la psicología trata de los comportamientos de las personas normales: memoria, percepción, atracción personal, poder de las circunstancias, estrés, interpretación de la conducta no verbal, etc. ahí ya no tiene nada que enseñar a una persona con sentido común.

Antes de seguir adelante deberíamos atender a la siguiente historia que recuerda Harold Kelley (1992) en un memorable estudio sobre las relaciones entre

psicología y sentido común. Stouffer (1949), uno de los autores del famoso libro *The American Soldier*, era invitado a exponer sus resultados a altos mandos del ejército. Cuando finalizaba su exposición la discusión se centraba en sentenciar que esos resultados los conoce cualquiera que haya vivido en un cuartel durante dos meses. Los presentes ponían sus experiencias concretas como argumento. En una nueva ocasión ha de volver a exponer sus resultados a otros altos mandos. Expone resultados opuestos a los hallados en sus estudios. Los resultados, por supuesto, eran distintos; la reacción de los mandos militares, en cambio, fue la misma: basta con vivir dos meses en un cuartel para llegar a las mismas conclusiones; vuelven a contarse experiencias personales confirmatorias (Tversky y Kahneman (1974, 1983). Una vez expuestos los resultados de las investigaciones psicológicas, parecen de sentido común. Harold Kelley, en el artículo antes mencionado, lo expone con relativa sencillez: la psicología tiene por objeto el estudio del comportamiento humano, y no es lógico que halle algo que no haya sido vivido por la persona humana. Además, toma muchas de sus hipótesis de la observación de la conducta. Pero una cosa es que alguien haya pasado por una experiencia y otra muy distinta la frecuencia con la que esta tiene lugar. Una cosa es la observación de unos fenómenos y otra la de estudiar **los procesos** que intervienen, de manera que, en el futuro, se pueda manejarlos para obtener los efectos deseados. Un buen ejemplo lo tendríamos en el condicionamiento operante. Desde antiguo se domesticaban animales, pero solo cuando se descubre la ley del efecto se entiende y se maneja para usos terapéuticos. Otro ejemplo estaría en la teoría de la atribución, que desde Heider (1944, 1958), pasando por la formulación de Kelley (1973), Weiner (1986), y los sesgos atribucionales (Ross, 1977) del psicólogo ingenuo, es decir, del sentido común. El problema no radica en si la psicología llega a conocimientos nuevos respecto al sentido común, lo que a veces ocurre; tampoco reside en pensar que el sentido común sea contrario a la ciencia. El problema reside precisamente en los casos en que el sentido común y la psicología no coinciden. ¿Qué decisión debe tomarse? ¿Puede el psicólogo aportar algo al sentido común?¿Qué pasa si en los juicios quien ha de juzgar tiene el sesgo del falso consenso (Ross, Greene y House, 1976), según el cual, quien emite juicio cree que su punto de vista es el sentir común (!), llegando así a un realismo ingenuo y egocéntrico (Ross y Ward, 1996)? En tales casos la posibilidad de confundir sentido común con su sentido personal es altísima y arriesgada como han demostrado los heurísticos de Tversky y Kahneman (1983). En semejantes circunstancias y contextos se hacen las afirmaciones de nuestro juez: «Cuando lo más lógico y prudente era decir la verdad desde un principio, dando suelta a la congoja natural que debería seguir a un acto de esa naturaleza no querido para el más pronto esclarecimiento de los hechos y detención del culpable. Evidentemente, las ciencias sociales no tienen nada que añadir a este sentido común particular». Por cierto, ¿quién ha medido el sentido común? (Carson y Bull, 1995).

En psicología se ha afrontado este tema con una metodología casi uniforme: se pregunta a los psicólogos y a la gente de la calle (posibles miembros del Tribunal del Jurado) sobre cuáles son las contestaciones correctas a determinadas afirmaciones probadas por la psicología jurídica. Tal es el caso de las investigaciones realizadas por Loftus (1979), Yarmey y Jones (1983), Mira y Diges (1991), Kassin y Barndollard (1992). Se da por supuesto que las personas de la calle representan al sentido común. En otros casos (Martin, Sadler y Baluch, 1997) se comparan las respuestas de los estudiantes de psicología en los primeros y en los últimos años con los de otras carreras, también en sus primeros y últimos años. Los resultados indican que en muchas de las afirmaciones el hombre de la calle o el no psicólogo no coinciden con los resultados de la psicología. Luego en algunos temas el psicólogo sí puede aportar algo más allá del sentido común.

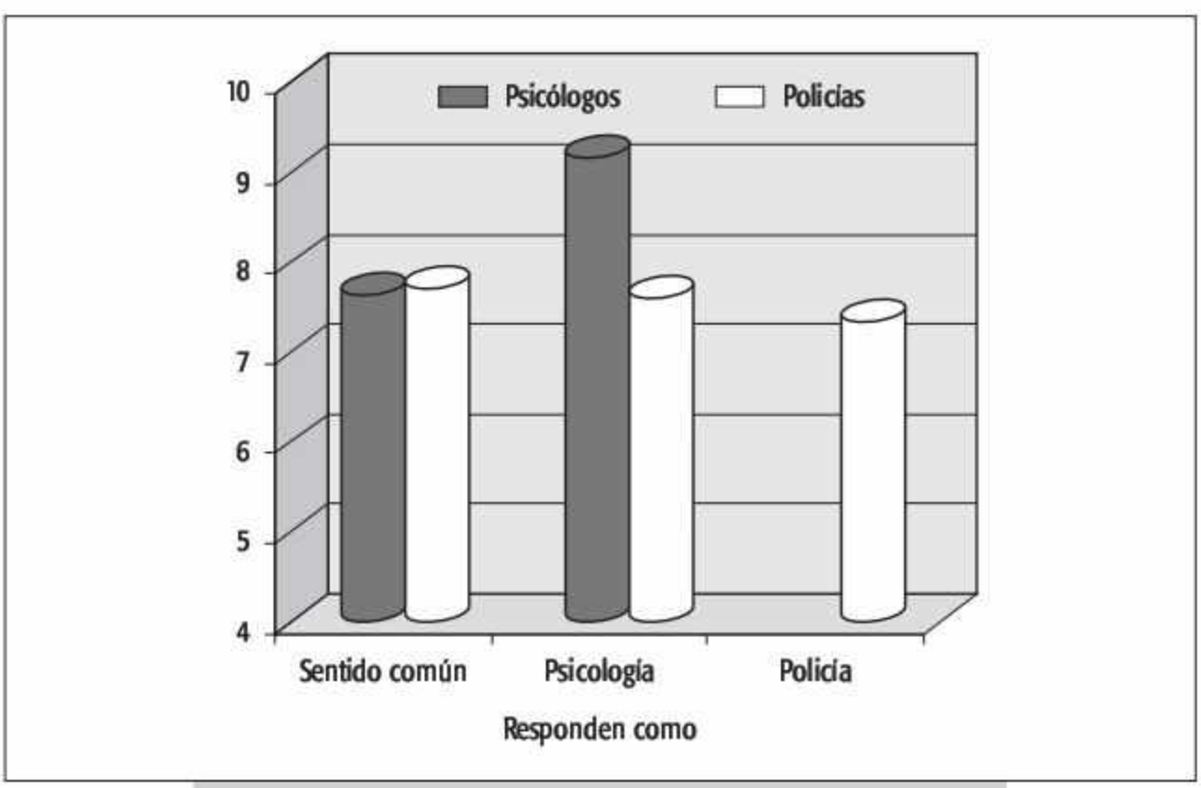
Ha existido otra manera de afrontar este mismo tema. Consiste en exponer todas las condiciones en las que se lleva a cabo un experimento psicológico y, antes de ofrecer los resultados, pedir a los oyentes que los adelanten. Milgram (1975) utilizó este procedimiento en su famoso experimento de las descargas eléctricas mortales; Zik Rubin (1973) lo utilizó con experiencias tan cercanas como la atracción interpersonal; y Obsberg (1993) lo hizo con el primer experimento de la disonancia cognitiva. Los resultados, cualquiera sea la metodología, convergen señalando que lo adelantado por los oyentes no coincide frecuentemente con los de la investigación psicológica.

King (1984) plantea el problema en los siguientes términos, que parecen adecuados: «La mayor contribución que, en general, pueden hacer los psicólogos al sistema legal no está en poner este sistema "bajo el microscopio", sino haciendo rápidamente disponible y accesible el conocimiento que han conquistado sobre los procesos cognitivos humanos, de manera que finalmente sea indudable para todos como sentido común» (p. 79). Recogiendo este guante se propuso una investigación para demostrar que si los estudiantes de derecho tuvieran una asignatura de psicología jurídica asimilarían rápidamente los adelantos psicológicos (Garrido *et al.*, 2004a). De esta manera, además, se salvaría la incomunicación tradicional que denuncia Carson (2003) cuando afirma que los abogados no escriben en las revistas de psicología ni asisten a nuestros Congresos más que, a veces, como invitados de honor, y viceversa. Para que todos entendieran lo mismo por sentido común (problema nada fácil) se les ofreció a los participantes la definición que ofrece el *Diccionario Oxford de la mente* (Gregory, 1995). Después leían doce conclusiones probadas en psicología social o jurídica. La muestra la componían estudiantes de los últimos cursos de psicología y de la Escala Ejecutiva de la Policía del Centro de Formación de Ávila. La hipótesis predecía que los alumnos de psicología habrían asimilado, como de sentido común, los conocimientos psicológicos y tendrían más aciertos que los policías, cuya carrera básica era la de derecho. Sin embargo, los resultados mostraron

todo lo contrario: los alumnos de psicología coincidieron menos con su propia ciencia que los policías. La discusión de estos resultados llevó a plantear una nueva hipótesis parecida a la de McCullough (2002): los psicólogos desprecian los conocimientos del sentido común como no científicos. Por lo que se pidió, a un nuevo grupo de estudiantes de psicología, semejante al anterior, que contestara, la mitad, según el sentido común, la otra mitad según la psicología. Ahora los resultados fueron clarísimos: cuando los psicólogos contestan tal como lo hace el sentido común tienen muy pocas coincidencias con las investigaciones psicológicas. En cambio, cuando contestan como psicólogos, alcanzan prácticamente el techo de aciertos posible.

Pero estos resultados no serían concluyentes si no preguntáramos a los estudiantes de la Escala Ejecutiva del CNP que contestaran como lo haría el sentido común, la ciencia policial y la psicología. Los tres grupos de policías obtuvieron resultados parejos entre sí e inferiores a los obtenidos por los psicólogos, como se muestra en la Figura 1.2.

Figura 1.2. *Media de aciertos de policías y psicólogos cuando responden como el sentido común, la psicología o la ciencia policial (Garrido* et al.*, 2004a)*



Las conclusiones de este estudio son: a) los psicólogos creen que el sentido común sabe menos de lo que en realidad sabe, quizá porque cada vez sabemos trasmitir mejor nuestros conocimientos a la sociedad; b) los psicólogos, contestando como psicólogos, conocen bien su tarea; y c) cuando a los policías se les

pide que contesten según el sentido común, según la ciencia policial o según la psicología, no saben hallar la diferencia, por lo que deberían estudiar más psicología jurídica. ¿Deberían estudiarla también los futuros abogados?

Dada la trascendencia de esta pregunta, se resumen un conjunto de investigaciones de Kovera y sus colaboradores (Kovera, 2004; Kovera, McAuliff y Hebert, 1999; Kovera y McAuliff, 2000; Kovera *et al.*, 2002). Los jueces son los que tienen la potestad de admitir a los testigos. En nuestra legislación lo ordenan los artículos 456 y 483 de la *LECrim*. En el primero se dice que el Juez acordará el informe pericial cuando crea que es necesario o conveniente para esclarecer o apreciar algún hecho o circunstancia importante; en el segundo se le otorga la potestad de hacer preguntas sobre el peritaje. En EE.UU. el peritaje debe acomodarse a las exigencias del *Daubert:* los jueces examinar la calidad científica del testimonio para admitirlo como prueba. A partir de estos supuestos legales, Kovera ha repetido un mismo procedimiento con Jueces, abogados, jurados y psicólogos sociales. Tomando por modelo una investigación sobre acoso sexual en el trabajo que recibió el premio Gordon Allport, la presenta en su condición original o con defectos graves de diseño. Cada participante debe decir si admitiría dicho peritaje y las razones de su admisión o rechazo. Solo el 17 por ciento de los jueces admitirían un peritaje psicológico sobre abusos sexuales en el trabajo. Las condiciones científicas no influyen en la aceptación o rechazo y, finalmente (algo de esperanza), los jueces que han recibido formación en diseños científicos reconocen más los fallos. Tampoco los abogados ni los jurados fueron capaces de hallar los fallos de diseño; los psicólogos sociales sí.

Esto recuerda una anécdota contada por Hastie. Jugaba al tenis con un magistrado que presidía una comisión de donación de órganos. Como en la comisión se presentaban estudios científicos, le pidió si podría ayudarles para diferenciar los correctos de los incorrectos. Cuando Hastie llegó a la comisión se dio cuenta de que su ayuda era mucho más necesaria para temas de emociones, persuasión, campañas de sensibilización, etc. Para estos temas tan psicológicos los juristas de la comisión no necesitaban ayuda.

8. Encuentros entre la ley y la psicología

Los autores (Blackburn, 1996; Carson, 2003; Kapardis, 1997; Lloyd-Bostock, 1983; Lösel, 1997; Muñoz Sabaté, 1980; etc.) se esfuerzan por buscar las aproximaciones entre psicología y ley. Se podría decir que existe un camino de ida y vuelta entre **psicología y ley,** porque existen influencias de la psicología sobre la ley y de la ley sobre la psicología. Existe una **psicología para la ley**, en la que se integran los servicios que la psicología presta a la ley, los peritajes forense en casos criminales o civiles. Finalmente, la psicología **en ley o de la ley**: cuando la psicología estudia los procesos psicológicos que la ley supone o que utiliza

en sus documentos, por ejemplo en las sentencias judiciales y, sobre todo, en los prólogos que justifican las normas que se promulgan. Manteniendo que la nomenclatura es un tema menor, han abordarse otros de mayor calado.

8.1. Diferentes concepciones de la ley y las posibilidades que ofrecen a la psicología

No es éste el momento de profundizar en la Filosofía del Derecho y de la justicia. Ni tampoco en las fuentes del mismo: la ley, la costumbre, los antecedentes o prácticas jurídicas concretas. Pero no es difícil entender que quienes ponen como fuente de la norma la **revelación divina**, siempre han puesto trabas a la ciencia. La prueba palmaria es la teoría del evolucionismo. Pero no menos trabas le ponen quienes sustituyeron a Dios por **la razón**, aunque estos ya permitirían estudios de corte sociológico; semejante sería la postura de los **jusnaturalistas.** Quienes hallan el fundamento último de la ley en la razón o en la naturaleza humana confían en la filosofía pura. Vuelven a ponérselo difícil a las ciencias positivas los que sustituyen al dios por el pueblo que expresa su voluntad a través de las **votaciones democráticas**. Estos darían prioridad a la historia. Quien se lo facilita es el **realismo jurídico**, americano o escandinavo. Partiendo del positivismo científico, afirman que la ley no existe mientras no se aplica y la aplicación la hacen los jueces y este hecho de aplicar la ley abstracta a un caso concreto es lo que hace que la norma se reifique. Todos los estudios sociológicos, psicológicos o antropológicos que verifiquen la aplicación de la norma son los verdaderos estudios del derecho. Ogloff (2001) lo afirma claramente, también lo afirma Clifford (1995) y lo repite Haney (2002). Para una rápida comprensión del realismo jurídico pueden escucharse los diecisiete minutos que el profesor Muñoz de Baena y Simón (2002) dedica al tema en UNED-derecho. Pues bien, si por facilidad de acceso, escuchamos a Narciso Martínez Morán (2005) se entenderá que la Filosofía del derecho busca los valores, especialmente el de la justicia, que se concretiza en los derechos humanos. Desde la psicología debe reconocerse que la escala de valores que aparece en las leyes depende, en gran medida, de la ideología del legislador que haya ganado la confianza popular (Garrido, 1991).

Esto nos hace retroceder a un punto importante de distinción entre psicología y derecho. Este trata de salvaguardar los derechos humanos, la psicología trata de hallar los derechos que nos gobiernan. Pero aceptada esta diferencia, en pocas disciplinas legales se oye hablar tanto de contextos sociales, creencias y asunciones de la sociedad cambiante en valores y costumbres como en filosofía del derecho: la filosofía del derecho ha de tener en cuenta «la ética generalizada del grupo social al que pertenecen, y la reconozca en cada momento como la instancia legitimadora» (Muñoz de Baena y Simón, 2002). Puestos en estos contextos, el psicólogo se acuerda de los estudios de los valores, estudios sobre la

percepción de lo que es justo tal como lo percibe el grupo (Blader y Tyler, 2003; Lind y Tyler 1988; Tyler *et al*, 1997). Por poner un solo ejemplo, *léase* en Haney y Logan (1994) cómo ha defraudado la defensa de los derechos humanos la Corte Suprema de los Estados Unidos o la ideología que mantiene la prisión y su endurecimiento como medida preventiva en contra de los datos científicos: «seguimos creyendo que las perspectivas psicológicamente informadas, basadas en datos y en experiencias profesionales y no en anécdotas o ideologías, son necesarias para romper este ciclo irracional, independientemente de que "todas las partes" de la comunidad política estén de acuerdo con sus implicaciones» (pp. 77-78).

Es cierto, sin embargo, que acudir a las costumbres o a la opinión de las mayorías tampoco debería ser la única fuente de la legislación. Piénsese, por ejemplo, las costumbres de aquellas regiones donde aún se mantiene una denigrante segregación de la mujer o se conculcan derechos fundamentales. No son estas normas o tradiciones las que tienen que regir las leyes por muchos estudios sociopsicológicos que se hagan. Pero resulta igualmente difícil aceptar que un filósofo del derecho sea el «iluminado» que dictamine lo que es justo o injusto, lo que es derecho fundamental y lo que es transitorio, y esto de una vez y para siempre. Es necesaria una colaboración entre las ciencias sociales y las ciencias del derecho.

8.2. Influencia de la ideología política sobre la psicología

No es tampoco el momento de afrontar el interesante tema de la ley como estímulo de la conducta, lo que los psicólogos juristas de la escuela de Barcelona definieron acertadamente como conducencia: «La propiedad de una norma jurídica para procurar una reacción de cumplimiento en los sujetos destinatarios de la misma» (Munné, 1980, p. 47). En este manual se dedica un capítulo a este concepto.

Interesa resaltar cómo la psicología, con sus pruebas «objetivas» y sus teorías, pudiera estar defendiendo la clase de naturaleza humana definida previamente por la ley, la costumbre o las tradiciones. Se recomienda la lectura de escritos como el de Buss (1979) o Sampson (1977, 1978). En ellos encontraremos cómo la psicometría nace bajo ideología eugenésica y se utiliza para impedir la inmigración a los Estados Unidos de los pueblos de «razas inferiores», sostuvo la discriminación de la mujer y de las minorías; también entenderemos cómo el pragmatismo americano influye decididamente en el conductismo y en el desarrollo «científico» de la psicología; el mismo individualismo occidental hace que la persona dependiente deba ser tratada por padecer trastornos psicológicos. No resultan menos interesantes los estudios de las etapas del desarrollo moral de Piaget (1974) y de Kohlberg (1981): primero se enseña a los niños qué es lo adecuado para cada edad y cuando se estudian evolutivamente sus estadios de razonamiento

moral se descubre que son ontogenéticos. El mismo individualismo feroz se descubre en la teoría del androginismo, según la cual la persona madura es la que desempeña por igual los roles masculinos y los femeninos; también pesa mucho la ideología en la teoría del intercambio o de la justicia retributiva, como lo reconocen Walster y Walster (1975). Al hablar de la definición «oficiosa» de Piaget, se singularizaba la ley por su naturaleza de imponer la norma y ésta estar vigente aunque no se cumpla **(el deber ser)**, por el contrario, la psicología se interesa por el **«ser»**, por cómo existen las conductas. Con esta exposición de la influencia de la psicología sobre la ley y de la ley sobre la psicología parece que tal diferencia se desvanece. Quizá la psicología no haga más que descubrir el comportamiento **del «deber ser».**

8.3. Las carencias de la psicología jurídica

Resumiendo las consideraciones que hacen los autores y las críticas de los psicólogos forenses en su práctica profesional, pueden enumerarse las siguientes carencias de la psicología jurídica:

a) La poca preparación en derecho que suelen tener los psicólogos que trabajan en temas relacionados con el ejercicio de la jurisprudencia.
b) El simplismo de muchas de las propuestas que hacen a partir de muy pocas investigaciones.
c) La falta de apoyo en teorías científicas sólidas que respalden unos resultados concretos.
d) La postura crítica y poco colaboradora que ha aportado la psicología jurídica al poner «bajo el microscopio» las leyes y los procedimientos legales.
e) El haber abandonado los procesos y querellas civiles. De manera que la psicología jurídica venga a confundirse con el estudio del delito, los modos de juzgar y de rehabilitar al delincuente.
f) La diferentes teorías existentes, y en conflicto unas con otras, que infunden inseguridad a quienes desde fuera y con mente abierta, pretenden hacerles caso.
g) La poca colaboración y acercamiento al mundo real de la profesión jurídica, dando la impresión de que en congresos y publicaciones vivimos mundos paralelos autistas de imposibles encuentros que permitieran transvasar los conocimientos que ambos mundos poseen sobre unos mismos comportamientos e intereses de estudio.
h) El carácter localista de las investigaciones, que imposibilita un *corpus* de conocimientos más universal y con mayor capacidad de generalización.

Carencias, sin duda, de las que adolecen estas páginas, sobre todo cuando sean leídas por personas expertas en derecho, porque están escritas desde la

psicología y, más específicamente, desde la psicología social, como aconsejan Carson y Bull (2003) en su segunda edición del *Handbook of psychology in legal contexts*.

8.4. Llamadas a entenderse

A lo largo de este capítulo se ha tratado de demostrar la importancia de las teorías y las investigaciones psicológicas para los procesos legales, tanto en los momentos en los que las leyes están en fase de preparación y discusión como, una vez aprobadas y promulgadas, se ponen en práctica a través de los actos administrativos y judiciales. No es menos cierto que la psicología jurídica a lo largo de las apariciones esporádicas antes de los años ochenta del siglo XX y en su prolífera aparición y asentamiento durante los últimos 25 años, ha estado siempre a merced de la ciencia jurídica, quizá, como analiza acertadamente Carson (2003) por el simple hecho histórico de que el derecho existe desde que las personas comenzaron a convivir, lo que les ha obligado a definir y redefinir conceptos que pueden escapársenos a los psicólogos; quizá, simplemente, porque el derecho es el poder y «conoce» las reglas fácticas de la convivencia y el poder no se deja juzgar sino que juzga e impone sus normas, como bien ha señalado la llamada criminología crítica. Fitzmaurice y Pease (1986) expresan gráficamente esta idea al recordar cómo en la tragedia de Sófocles *Edipo rey*, quien tiene verdadero complejo es Layo, el padre de Edipo, pero como era la autoridad no podía tener complejos, los que sí podía tener el hijo: Edipo.

Quien haya estudiado filosofía pura habrá advertido cómo la biología, la astrofísica y la misma psicología formaban parte de los estudios filosóficos. A medida que las ciencias empíricas y experimentales se han ido desarrollando, la «física» ha sustituido a la «metafísica»; lo mismo había ocurrido anteriormente con las verdades religiosas que fueron suplantadas por las verdades de la razón. En los temas de las relaciones entre psicología y ley puede estar sucediendo un fenómeno parecido: muchos de los supuestos de los que parte el derecho: valores dominantes, los contextos específicos, las costumbres de la comunidad en las que se aplican las leyes, los valores que cambian con los tiempos, conceptos que atraviesan toda la historia y la filosofía del derecho, son hoy objeto de las ciencias empíricas más allá de la pura actuación o actualización de las sentencias de los jueces. Hacer hoy leyes o aplicarlas sin tener en cuenta los hallazgos de las ciencias sociales es, cuando menos, una temeridad. Pero no lo es menos llevar a cabo investigaciones en psicología jurídica alejadas de las necesidades que tienen quienes han de dictar leyes o sentencias

9. UNA PROPUESTA DE LEY MODERNA: UN MODELO DE JUSTICIA CONTEXTUAL (HANEY, 2002)

Siguiendo el ritual de los manuales, ha llegado el momento de hacer propuestas de futuro. Se ha asumido la sugerente propuesta que hace Haney (2002) en un extenso artículo que titula: *Modernizando la ley: hacia un modelo contextual de la justicia*: «*el nuevo realismo de la ley contextual*».

El autor parte de dos premisas que considera probadas:

a) Que el concepto de **naturaleza humana** es el estudiado por la psicología: «La relativa credibilidad de la psicología y el uso y dependencia que la ley tiene de ella significa que tal discrepancia (el concepto moderno que de la "persona psicológica" tiene la ciencia sociocientífica, y la definición dominante y frecuentemente implícita de la "persona legal") es más profunda que la contemplada por quienes practican ambas disciplinas» (p. 3.).
b) Que la psicología moderna, en cualquiera de sus ramas, ha demostrado la importancia que tienen las **circunstancias** en la explicación del comportamiento humano, por muy básico que éste sea.

Hechas estas afirmaciones, propone que la ley debe aceptar la importancia de las circunstancias a la hora de explicar el comportamiento humano que está en litigio, que juzga o que simplemente ordena. Éstas son las propuestas que hace:

- *Una mayor difusión y educación legal*. Para lo que es necesario despojarla de lenguajes arcanos. Si la ley ha de juzgar una conducta, esta ley forma parte de la circunstancia que explica la conducta. Es la conducencia. A veces se ejecutan conductas sin saber que están sancionadas por los códigos. Los ciudadanos sabrán defender mejor sus derechos y juzgar la calidad de justicia que se ejerce y participar en sus reformas.
- *Liberarla de sus antecedentes y sus normas categóricas*. No pueden aplicarse normas de antes, o como antes, a las nuevas circunstancias. La capacidad evolutiva de las leyes debe formar parte de su filosofía, lo mismo que cambia y evoluciona la noción de persona. La norma ha de aplicarse atendiendo a cada circunstancia singular.
- *Juzgar los casos teniendo en cuenta las circunstancias en las que se ejecutan más que la naturaleza intrínseca de los mismos*. No todas las personan tienen el dinero y el poder para ser plenamente libres y responsables de sus actos. La desigualdad de oportunidades ha de verse reflejada en la desigualdad de la aplicación de las leyes.
- *Reformas estructurales*. Deben analizarse las sentencias judiciales no tanto en lo que tienen de discrepantes, sino en lo que tienen de común: una situación de poder que juzga sin apenas poder ser juzgada. Debe entenderse que

las sentencias negligentes, no éticas o incompetentes son propias de esta circunstancia de poder que no suele acarrear consecuencias negativas.

- *Ensanchar el enfoque de la investigación judicial.* En los enjuiciamientos criminales se busca «al delincuente», no las circunstancias que explican el acto delictivo. Por eso no son eficaces en la prevención del delito. Deberían utilizarse los contextos del delito lo mismo que ahora se utilizan los antecedentes de la jurisprudencia. Lo que ya se hace respecto a los crímenes familiares cometidos por las mujeres, (que tienden a juzgarse como reacciones a situaciones de maltrato) o como se hace con los delitos ambientales donde la víctima (el ambiente) no acusa.
- *Leyes proactivas y preventivas.* Las leyes son reactivas, se ponen en marcha cuando se han quebrantado y una persona concreta las denuncia por haber sido víctima, por lo que los más pobres o los más ignorantes aguantan los daños que les ocasionaron otros. De esta manera difícilmente pueden ser instrumento de prevención del delito, pues éstos se deben, en gran medida, a las circunstancias en que se ejecutan. Haney (2002), que dedica varias páginas a este apartado las resume en el siguiente párrafo: *Brevemente, un sistema legal orientado contextualmente desenmaraña y encara las situaciones más que, de manera simple y reactiva, a las personas problemáticas. Debería focalizar las relaciones y los patrones comunes a los casos de manera que pudiera identificar mejor sus causas estructurales y situacionales y eliminarlas más eficazmente. Aún más, no debería asumir la igualdad de capacidades de las personas para utilizar el sistema legal, sino que debería promocionar y facilitar su acceso, especialmente en las situaciones en las que es menos probable su utilización. Así, se dedicarían mayor cantidad de recursos no sólo al estudio de los patrones estructurales de la injusticia que plagan nuestra sociedad, sino ofreciendo formas proactivas de acceso a quienes son sus víctimas* (p. 27).
- *Cambiar los papeles de quienes toman las decisiones legales.* Promocionar los centros locales o vecinales de justicia que ubicarían el delito en su contexto y a los juzgadores en la situación del juzgado. Se daría a los jurados no solo una información de sus obligaciones jurídicas, sino de las circunstancias en que ocurrieron los hechos que han de juzgar y de los procesos psicológicos que les pueden influir, como el error fundamental de atribución. Esta misma formación sobre los sesgos en la atribución de causas y en la influencias de los contextos en los que dictan sus sentencias deberían recibirla también los jueces. También deberían recibir un *feedback* de las consecuencias para que conozcan si consiguen los fines que pretenden al dictarlas. Crear juzgados especializados en determinados tipos de delitos.
- *Modificar la doctrina de la responsabilidad legal.* La responsabilidad es, legalmente, individual por esencia y fundada en la libertad personal. Es un

puro ejemplo del error fundamental de atribución. De ahí que las circunstancias que modifican el delito básico se centren en las capacidades cognitivas y volitivas del delincuente. Las ciencias sociales prueban una y otra vez que las personas en situaciones de riesgo cometen más delitos que las que habitan en situaciones de menor riesgo. Haney reconoce que éste es el punto central de lo que sería un nuevo realismo psicológico de la justicia. En este entorno conceptual del delito, como respuesta a las circunstancias, deberían revisarse los tests de diagnóstico de la conducta antisocial: El DSM, o el PCL-R.

- *Un peritaje forense centrado en el contexto y en las situaciones de riesgo.* Es la consecuencia lógica de la explicación psicosocial del delito. Para entenderlo mejor: «Una versión algo más estrecha de la teoría de la "raza diferente" para explicar la conducta delictiva puede hallarse en el constructo psicológico de la psicopatía y el desorden de personalidad antisocial» (Haney, 2002, p. 39). Lo que se agrava cuando el forense ha de emitir un pronóstico de la conducta futura del delincuente.
- *Ampliar el modelo de responsabilidad.* No se trata solo de exculpar, la psicología contextual también agrava la culpabilidad de quienes detentan el poder porque tienen mayor libertad. Para ellos, que controlan el entorno, debería crearse el delito de crear ambientes criminológicos, lo mismo que para quienes son mediadores necesarios para cometer los delitos y no lo evitan; tal es el caso de los fabricantes de tabaco y las armerías.
- *Alternativas al encarcelamiento.* En vez de encarcelar, deberían prevenirse las situaciones de riesgo si se quiere evitar la delincuencia. Las cárceles son contextos de delincuencia. Deberían favorecerse las comunidades terapéuticas.
- *Justicia restauradora:* en la que se ve implicada toda la comunidad (escuelas, iglesias, sindicatos y asociaciones de voluntariado) y en la que se evitaría el carácter vengativo de la justicia.

Puede parecer un ideal difícil de llevar a la práctica. Lo que no puede decirse es que no tenga buen fundamento científico y que se aleje de los planteamientos esenciales de lo que ha de ser una norma y su aplicación. Definitivamente esta sería una propuesta de cambio a partir del momento actual de la psicología.

10. Aspectos aplicados

Para evitar este desencuentro real entre psicología y ley se hace necesario que en los planes de estudios de ambas disciplinas existan asignaturas que permitan el trovase científico entre estos dos campos de conocimiento. Se aconseja que los psicólogos lean obligatoriamente textos sobre doctrina jurídica, especialmente, sobre filosofía del derecho, y los estudiantes de derecho lean algún manual de psicología jurídica.

11. Conceptos clave

Por tratarse de un capítulo epistemológico, se han definido los conceptos clave en el texto.

Jusnaturalismo, Teoría filosófica que sostiene que el fundamento último de la norma es la condición intrínseca y natural del ser humano. Por lo cual tiene que ser universalmente aceptado.

Método científico. Aquel que somete a examen unas hipótesis previas, que las comprueba examinando la realidad de acuerdo con esas hipótesis y los instrumentos y diseños adecuados (grupo control, por ejemplo) y análisis matemáticos pertinentes y que puede ser contrastado por cualquier otro experimentador que lo volviera a ejecutar.

Probabilidad estadística. Suele asumirse una $p < 0.05$. Significa que si se volviera a repetir el mismo estudio con la misma clase de muestra sólo existiría una probabilidad de que en 5 estudios de 100 los resultados fueran diferentes.

Sentido común. Hoy día el «sentido común» se refiere generalmente a las actitudes, prácticas y creencias ampliamente aceptadas que son difíciles de justificar, pero que, en general, se supone que son dignas de confianza (Gregory, 1995).

12. Para saber más

12.1. Referencia esencial

Haney, C. (2002). Making law modern. Toward a contextual model of justice. *Psychology, Public Policy, and Law, 8*, 3-63.

Amplia exposición de cómo debería influir la psicología en la elaboración y aplicación de las leyes.

12.2. Referencias adicionales

Carson, D. (2003). Psychology and law: A subdiscipline, an interdisciplinary collaboration, or a project? En D. Carson y R. Bull (Eds.), *Handbook of psychology in legal contexts* (pp. 1-27). Chichester: Wiley.

En este capítulo se hace una exposición de las relaciones actuales entre psicología y ley desde una perspectiva de sociología de la ciencia.

Loftus, E. F. y Monahan, J. (1980). Trial by data. Psychological research as legal evidence. *American Psychologist, 35*, 270-283.

Plantean todos los problemas que debe abordar el peritaje psicológico, tanto científicos como morales.

REFERENCIAS

ACKIL, J. y ZARAGOZA, M. S. (1998). Memorial consequences of forced confabulations: Age differences in susceptibility to false memories. *Developmental Psychology, 34*, 1338-1372.

BANDURA, A. (1973). *Aggression. A social learning theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

BANDURA, A. (2001). Social cognitive theory: An agentic perspective. *Annual Review of Psychology, 52*, 1-26.

BANDURA, A. (2002). Selective moral disengagement in the exercise of moral agency. *Journal of Moral Education, 31*, 101-119.

BARON, R. A. (1977). *Human aggression*. Nueva York: Plenum Press.

BEM, D. J. (1970). *Beliefs, attitudes and human affairs*. Belmont, CA: Brooks/Cole.

BEM, D. J. (1972). Self-perception theory. *Advances in Experimental Social Psychology, 6*, 2-62.

BERDUGO, I. y ARROYO, L. (1994). *Manual de derecho penal. Parte general*. Barcelona: Praxis.

BERSOFF, D. N. (2002). Some contrarian concerns about law, psychology and public policy. *Law and Human Behavior, 26*, 565-574.

BLACKBURN, R. (1996). What's forensic psychology? *Legal and Criminological Psychology, 1*, 3-16.

BLACKMAN, D. E., MÜLLER, D. J. y CHAPMAN, A. J. (1984). Perspectives in psychology and law. En D. J. Müller, D. E. Blackman y A. J. Chapman (Eds.), *Psychology and law* (pp. 1-15). Chichester: John Wiley & Sons.

BLADER, S. L., y TYLER, T. R. (2003). What constitutes fairness in work settings? A four-component model of procedural justice. *Human Resource Management Review, 13*, 107-126.

BLAU, T. (1984). *The psychologist as expert witness*. Nueva York: John Wiley & Sons.

BOTTOMS, B. L., GOODMAN, G. S., Schwartz-Kenney, M. M. y Thomas, S. (2002). Understanding children's use of secrecy in the context of eyewitness reports. *Law and Human Behavior, 26*, 285-313.

BRUCE, V. (1988). *Recognizing faces*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

BUIKHUISEN, W. (1988). General deterrence: A field experiment. En W. Buikhuisen y S. A. Mednick (Eds.), *Explaining criminal behavior* (pp. 181-196). Leiden: E. J. Brill.

BUSS, A. R. (1979). *A dialectical psychology*. Nueva York: Irvington Publisher.

CARSON, D. (2003). Psychology and law: A subdiscipline, an interdisciplinary collaboration, or a project? En D. Carson y R. Bull (Eds.), *Handbook of psychology in legal contexts* (pp. 1-27). Chichester: John Wiley & Sons.

CARSON, D. y BULL, R. (1995). Psychology in legal context: Idealism and realism. En R. Bull y D. Carson (Eds), *Handbook of psychology in legal contexts* (pp. 1-30). Chichester: John Wiley & Sons.

CARSON, D. y BULL, R. (Eds.), (2003). *Handbook of psychology in legal contexts* (2ª ed.). Chichester: John Wiley & Sons.

CLIFFORD, B. R. (1995). Psychology's premises, methods and values. En R. Bull y D. Carson (Eds.), *Handbook of psychology in legal contexts* (pp. 13-27). Chichester: John Wiley & Sons.

DEPAULO, B. M., LINDSAY, J. J., MALONE, B. E., MUHLENBRUCK, L., CHARLTON, K. y COOPER, H. (2003). Cues to deception. *Psychological Bulletin, 129*, 74-118.

DOISE, W., DESCHAMPS, J. C. y MUGNY, G. (Eds.) (1980). *Psicología social experimental*. Barcelona: Hispano Europea.

EGERTH, H. E. y MCCLOSKEY, M. (1984). Expert testimony about eyewitness behavior: It is safe and effective? En G. L. Wells y E. F. Loftus (Eds.), *Eyewitness testimony. Psychological perspectives* (pp. 282-303). Londres: Cambridge University Press.

ELLIOT, R. (1991). Social science and the APA: The *Lockhart* brief as a case in point. *Law and Human Behavior, 15*, 59-76.

ELLIOT, R. (1993). Expert testimony about eyewitness identification. *Law and Human Behavior, 17*, 423-437.

ELLISON, K. W. y BUCKHOUT, R. (1981). *Psychology and criminal justice*. Nueva York: Harper & Row.

ELLSWORTH, P. (1991). To tell what we know or wait for Godot? *Law and Human Behavior, 15*, 77-89.

ELLSWORTH, P. C. y MAURO, R. (1998). Psychology and law. En D. T. Gilbert, S. T. Fiske y N. G. Lindzey (Eds), *The handbook of social psychology* (vol. 2, pp. 684-732). Boston, MA: McGraw-Hill.

FITZMAURICE, C. y PEASE, K. (1986). *The psychology of judicial sentencing*. Manchester: Manchester University Press.

GARCÍA ARÁN, M. (1987). El derecho penal en un Estado democrático: Algunas cuestiones sobre su contenido y límites. En J. Pérez Sánchez. (Ed.), *Bases psicológicas de la delincuencia y de la conducta antisocial* (pp. 15-26). Barcelona: PPU.

GARRIDO, E. (1991). Tres clases de ideologías políticas. *Psicología Social Aplicada, 1*, 25-40.

GARRIDO, E. (1994). Relaciones entre psicología y ley. En J. Sobral, R. Arce y A. Prieto (Eds.), *Manual de psicología jurídica* (pp. 17-54). Barcelona: Paidós.

GARRIDO, E. (1997). Los jueces y sus sentencias: Variables psicosociales que explican las decisiones judiciales. En G. Alvarez (Ed.), *Delitos contra la libertad sexual* (pp. 305-405). Madrid: Consejo General del Poder Judicial.

GARRIDO, E. (2004). Moralidad, autoeficacia y violencia: Las posibilidades de prevención en la escuela. En V. Garrido (Ed.), *Métodos eficaces para prevenir la violencia juvenil. La intervención desde la familia, la escuela y la comunidad* (CD-Rom). Valencia: UIMP.

GARRIDO, E. y HERRERO, C. (1997) Influence of the prosecutor's plead on the judge's sentencing in sexual crimes: Hypothesis of the theory of anchoring by Tversky and Kahneman En S. Redondo, V. Garrido, J. Pérez y R. Barberet (Eds.), *Psychology, law and justice. New developments* (pp. 215-227). Berlín: Walter de Gruyter.

GARRIDO, E., HERRERO, C. y MASIP, J. (2004a). Psicología jurídica y sentido común: Construcción social. *Revista de Psicología General y Aplicada*, 57, 395-406.

GARRIDO, E., HERRERO, C. y MASIP, J. (2004b). Teoría social cognitiva de la conducta moral y de la delictiva. En F. Pérez Alvarez (Ed.), *Serta in memoriam Alexandri Baratta* (pp. 379-413). Salamanca: Ediciones de la Universidad de Salamanca.

GOODMAN, G. S., BOTTOMS, B. L., SCHWARTZ, K. B. y RUDY, L. A. (1991). Children's memory for a stressful event: Improving children's reports. *Journal of Narrative and Life History, 1*, 69-99.

GREGORY, R. (1995). *Diccionario Oxford de la mente*. Madrid: Alianza Editorial.

HANEY, C. (1980). Psychology and legal change: On the limits of a functional jurisprudence. *Law and Human Behavior, 4*, 147-199.

HANEY, C. (1993). Psychology and legal change: The impact of a decade. *Law and Human Behavior, 17*, 371-398.

HANEY, C. (2002). Making law modern. Toward a contextual model of justice. *Psychology, Public Policy, and Law, 8*, 3-63.

HANEY, C. y GREENE, S. (2004). Capital constructions: Newspaper reporting in death penalty cases. *Analyses of Social Issues and Public Policy, 4*, 129-150.

HANEY, C. y LOGAN, D. N. (1994). Broken promises: The Supreme Court's response to social science research on capital punishment. *Journal of Social Issues, 50*, 75-101.

HAWARD, L. (1981). *Forensic psychology*. Londres: Bastford Academic and Educational.

HEIDER, F. (1944). Social perception and phenomenological causality. *Psychological Review, 51*, 358-374.

HEIDER, F. (1958). *The psychology of interprsonal relations*. Nueva York: John Wiley & Sons.

HERRERO, C. y GARRIDO, E. (2002). Reacciones sociales hacia las víctimas de los delitos sexuales. En S. Redondo (Ed.), *Delincuencia sexual y sociedad* (pp. 161-194). Barcelona: Ariel.

HOLSTI, O. R., LOOMBA, J. K. y NORTH, R. C. (1969). Content analysis. En G. Lindzey y E. Allport (Eds.), *The handbook of social psychology* (2ª ed., vol. 2, pp. 596-692). Menlo Park, CA.: Addison-Wisley.

KAPARDIS, A. (1997). *Psychology and law. A critical introduction*. Cambridge: Cambridge University Press.

KASSIN, S. M. y BARNDOLLARD, K. A. (1992). On the psychology of eyewitness testimony: A comparison of experts and prospective jurors. *Journal of Applied Social Psychology, 22*, 1241-1249.

KASSIN, S. M., ELLSWORTH, P. C. y SMITH, V. L. (1989). The «general» acceptance of psychological research on eyewitness testimony. A survey of the expert. *American Psychologist, 44*, 1089-1098.

KASSIN, S. M., ELLSWORTH, P. C. y SMITH, V. L. (1994). *Déjá vu:* Elliot's critique of eyewitness experts. *Law and Human Behavior, 18*, 203-210.

KASSIN, S. M., TUBB, V. A., HOSCH, H. M. y MEMON, A. (2001). On the «general acceptance» of eyewitness testimony research. *American Psychologist, 56*, 405-417.

KASSIN, S. M., TUBB, V. A., HOSCH, H. M. y MEMON, A. (2002). Eyewitness researchers as experts in court: Responsive to change in a dynamic and rational process. *American Psychologist, 57*, 378-379.

KELLEY, H. H. (1973). The processes of causal attribution. *American Psychologist, 22*, 107-128.

KELLEY, H. H. (1992). Common-sense psychology and scientific psychology. *Annual Review of Psychology, 43*, 1-23.

KING, M. (1984). Understanding the legal system: A job for psychologists? En D. J. Müller, D. E. Blackman y A. J. Chapman (Eds.), *Psychology and law* (pp. 67-82). Chichester: John Wiley & Sons.

KIRBY, M. D. (1978). Psychology and law: A minuet. *Australian Psychologist, 13*, 339-356.

KOHLBERG, L. (1981). *Essays on moral development*. Nueva York: Harper and Row.

KOVERA, M. B. (2004). Psychology, law and the workplace: An overview and introduction to the special issue. *Law and Human Behavior, 28*, 1-7.

KOVERA, M. B. y MCAULIFF, B. D. (2000). The effects of peer review and evidence quality on judge evaluations of psychological science: Are judges effective gate keepers? *Journal of Applied Psychology, 85*, 574-586.

KOVERA, M. B., MCAULIFF, B. D. y HEBERT, K. S. (1999). Reasoning about scientific evidence: Effects of juror gender and evidence quality on juror decisions in a hostile work enviroment case. *Journal of Applied Psychology, 84*, 362-375.

KOVERA, M. B., RUSSANO, M. E. y MCAULIFF, B. D. (2002). Assesment of the commonsense psychology underlying *Daubert* legal decision maker's abilities to evaluate expert evidence in hostile work environment cases. *Psychology, Public Policy, and Law, 8*, 180-200.

LIND, A. E. y TYLER, T. R. (1988). *The social psychology of procedural justice*. Nueva York: Plenum Press.

LINDSAY, R. C. L. y WELLS, G. L. (1985). Improving eyewitness identifications from lineup: Simultaneous versus sequential lineup presentation. *Journal of Applied Psychology, 70*, 556-564.

LOFTUS, E. F. (1979). *Eyewitness testimony*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

LOFTUS, E. F. (1984). Expert testimony on the eyewithness. En G. L. Wells y E. H. Loftus (Eds.), *Eyewitness testimony. Psychological perspectives* (pp. 273-281). Cambridge: Cambridge University Press.

LOFTUS, E. F. (2003). Make believe memories. *American Psychologist, 58*, 867-873.

LOFTUS, E. F. y MONAHAN, J. (1980). Trial by data. Psychological research as legal evidence. *American Psychologist, 35*, 270-283.

LÖSEL, F. (1997). Psychology and law in Europe: Current developments and problems. En S. Redondo, V. Garrido, J. Pérez y R. Barberet (Eds.), *Advances in psychology and law* (pp. 524-539). Berlín: Walter de Gruyter.

LLOYD-BOSTOCK, S. M. A. (1983). Attributions of cause and responsability as social phenomena. En J. Jaspers, F. D. Fincham y M. Hewstone (Eds.), *Attribution theory and reseach: Conceptual, developmental, and social dimensions* (pp. 261-289). Londres: Academic Press.

MARTIN, N. G., SADLER, S. J. y BALUCH, B. (1997). Individual and group differences in the perception and knowledge of psychological research. *Personality and Individual Differences, 22*, 771-774.

MARTÍNEZ MORÁN, N. (2005). *Orientaciones generales para el estudio de la filosofía del derecho*. Encontrado el 31 de agosto de 2005, en http://teleuned.uned.es/realaudiocemav/2004_2005/2004_10/20041003_18.wma.

MAZZONI, G. A., LOFTUS, E. F. y KIRSCH, I. (2001). Changing beliefs about implausible autobiographical events: A little plausibility goes a long way. *Journal of Experimenat Psychology: Applied, 7*, 51-59.

MCCLOSKEY, M. y EGERTH, H. (1983). Eyewitness identification: What can a psychologist tell a jury? *American Psychologist, 38*, 550-563.

MCCULLOUGH, M. L. (2002). Do not discount lay opinion. *American Psychologist, 57*, 376-377.

MILGRAM, S. (1975). *Obedience to authority. An experimental view*. Nueva York: Harper & Row.

MIRA, J. J y DIGES, M. (1991). Teorías intuitivas sobre memoria de testigos: Un examen de metamemoria. *Revista de Psicología Social, 6*, 47-60.

MUNNÉ, F. (1994). Reduccionismos y decisiones implícitas en las decisiones judiciales. En J. Sobral, R. Arce y A. Prieto (Eds.), *Manual de psicología jurídica* (pp. 55-68). Barcelona: Paidós.

MUÑOZ DE BAENA y SIMÓN, J. L. (2002) *Realismo jurídico escandinavo*. Encontrado el 31 de agosto de 2005, en http://info.uned.es/radio/emision/2001_2002/2002_01/20020113_015260.ram

MUÑOZ SABATÉ, L. (1980). Métodos y elementos para una psicología jurídica. En L. Muñoz Sabaté, R. Bayés y F. Munné (Eds.), *Introducción a la psicología jurídica* (pp. 15-46). México: Trillas.

NEMETH, C. (1981). *Jury trials: Psychology and law*. Nueva York: Academic Press.

OCEJA, L. V. y FERNÁNDEZ-DOLS, J. M. (2001). Perverse effects of unfulfilled norms: A look at the roots of favoritism. *Social Justice Research, 14*, 289-303.

ODDIE, C. (1982). Law and psychology: A personal view. En D. Müller, D. E. Backman y A. J. Chapman (Eds.), *Psychology and law* (pp. XIII-XIX). Chichester: John Wiley & Sons.

OGLOFF, J. R. P. (2001). Jingoism, dogmatism and other evils in legal psychology: Lessons learned in the 20th century. En R. Roesch, R. R.Corrado y R. Dempster (Eds.), *Psychology in the courts. International advances in knowledge* (pp. 1-17). Nueva York: Routledge.

ORTEGA y GASSET, J. (1969). ¿Qué es filosofía? En *Obras completas* (Vol VII, pp. 275-437). Madrid: Revista de Occidente.

OSBERG, T. M. (1993). Psychology is not just common sense: An introductory psychology demostration. *Teaching of Psychology, 20*, 110-111.

PIAGET, J. (1974). La génesis de la conciencia moral en el niño. En J. R. Torregrosa (Ed.), *Teoría e investigación en la psicología social actual* (pp. 620-633). Madrid: Instituto de la Opinión Pública.

PIAGET, J. (1976). La situación de las ciencias del hombre dentro del sistema de las ciencias. En J. Piaget, J. M. Mackenzie y P. Lazarfeld (Eds.), *Tendencias de la investigación en ciencias sociales* (pp. 7-112). Madrid: Alianza Universidad.

REDONDO, S. (2002). *Delincuencia social y sociedad*. Barcelona: Ariel.

ROSS, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process. *Advances in Experimental Social Psychology, 10*, 173-220.

ROSS, L., GREENE, D. y HOUSE, P. (1977). The false consensus phenomenon: An attributional bias in self perception and social perception process. *Journal of Experimental Social Psychology, 13*, 279-301.

ROSS, L. y NISBETT, R. E. (1991). *The person and the situation: Perspectives on social psychology*. Nueva York: McGraw-Hill.

ROSS, L. y WARD, A. (1996). Naive realism in everyday life: Implications for social conflict and misunderstanding. En T. Brown, E. Reed y E. Turiel (Eds.), *Values and knowledge* (pp. 113-135). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

RUBIN, Z. (1973). *Linking and loving. An invitation to social psychology*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

SAKS, M. J. y HASTIE, R. (1978). *Social psychology in court*. Nueva York: Van Nostrand.

SAMPSON, E. E. (1977). Psychology and de American ideal. *Journal of Personality and Social Psychology, 35*, 767-782.

SAMPSON, E. E. (1978). Scientific paradigms and social values: Wanted a scientific revolution. *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 1232-1243.

SMITH, D. A. (1987). Police response to interpersonal violence: Defining the parameters of legal control. *Social Forces, 65*, 767-782.

SOBRAL, J. y ARCE, R. (1990). *La psicología social en la sala de justicia*. Barcelona: Paidós.

STOUFFER, S. A. (1949). *The American soldier*. Princeton: Princeton.

TVERSKY, A. y KAHNEMAN, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science, 185*, 1124-1131.

TVERSKY, A. y KAHNEMAN, D. (1983). Extensional versus intuitive reasoning: The conjunction fallacy in probability judgment. *Psychological Review, 90*, 293-315.

TYE, M. C., AMATO, S. L., HONTS, C. R., DEVITT, M. K. y PETERS, D. (1999). The willingness of children to lie and the assessment of credibility in an ecologically relevant laboratory setting. *Applied Developmental Science, 3*, 92-109.

TYLER, T. R., BOEKMANN, R. J., SMITH, H. y HUO, Y. (1997). *Social justice in a diverse society*. Boulder, CO: Westview Press.

ULLMAN, S. E. y KNIGHT, R. A. (1995). Women's resistance strategies to different rapist type. *Criminal Justice and Behavior, 22*, 163-283.

WALSTER, E. y. WALSTER, G. (1975). Equity and social justice. *Journal of Social Issues, 31*, 21-43.

WEINER, B. (1986). *An attribution theory of motivation and emotion*. Nueva York: Springer-Verlag.

WEINER, B. (1994). Ability versus effort revisited: The moral determinants of achievement evaluation and achievement as a moral system. *Educational Psychologist, 29*, 163-172.

WELLS, G. L. (1984a). A reanalysis of the expert testimony issue. En G. L. Wells y E. F. Loftus (Eds.), *Eyewitness testimony. Psychological perspectives* (pp. 304-314). Cambridge: Cambridge University Press.

WELLS, G. L. (1984b). How adequate is human intuition for judging eyewitness testimony. En G. L. Wells y E. F. Loftus (Eds.), *Eyewitness testimony. Psychological perspectives* (pp. 256-282). Cambridge: Cambridge University Press.

WRIGHTSMAN, L. S., KASSIN, S. M. y WILLIS, C. E. (Eds.), (1987). *In the jury box. Controversies in the Courtroom*. Newbury Park: Sage.

YARMEY, A. D. y JONES, H. P. (1983). Is the study of eyewitness identification a matter of common sense? En S. Loyd-Bostock y B. R. Clifford (Eds.), *Evaluating witness evidence*. Chichester: John Wiley & Sons.

ZIMBARDO, P. (1997). Situaciones sociales: Su poder de transformación. *Revista de Psicología Social, 12*, 99-112.

CAPÍTULO 2

Breve historia de la psicología jurídica

Helio Carpintero
Universidad Complutense de Madrid

1. INTRODUCCIÓN
2. ANTECEDENTES
   - 2.1. Los primeros pasos pre-científicos
     - 2.1.1. La frenología
     - 2.1.2. Las doctrinas de Lombroso
     - 2.1.3. La contribución inglesa. Maudsley
     - 2.1.4. Quetelet
   - 2.2. Los nuevos problemas de la etapa científica
3. EL SURGIMIENTO DE LA CRIMINOLOGÍA. GROSS
4. LA DIFUSIÓN DE LA ESCUELA ITALIANA. LA OBRA DE INGENIEROS
5. EL DESARROLLO DE LA PSICOTECNIA Y LA PSICOLOGÍA FORENSE
6. IMPORTANCIA DE LA PSICOLOGÍA PARA EL MUNDO FORENSE. MÜNSTERBERG
7. LA PSICOLOGÍA CIENTÍFICA Y LA PERSONALIDAD CRIMINAL
   - 7.1. El psicoanálisis
   - 7.2. Debate sobre el origen hereditario
   - 7.3. Los ambientalismos
8. ESTUDIOS SOBRE TESTIMONIO
9. MARBE
10. LOS TESTS DE VERACIDAD
11. LA JUVENTUD CRIMINAL Y LOS PROBLEMAS DE LA REHABILITACIÓN. EL JUEZ HEALY
12. LOS PROBLEMAS DE LA PSICOLOGÍA. LOS JUECES Y LOS JURADOS
13. NOTAS SOBRE ASPECTOS PROFESIONALES
14. EL DESARROLLO CIENTÍFICO Y PROFESIONAL EN LAS DÉCADAS RECIENTES

15. LA PSICOLOGÍA JURÍDICA EN ESPAÑA
16. ASPECTOS APLICADOS
17. CONCEPTOS CLAVE
18. PARA SABER MÁS
    18.1. Referencia esencial
    18.2. Referencias adicionales
REFERENCIAS

1. Introducción

La constitución de la psicología como ciencia natural a finales del siglo XIX tuvo consecuencias de todo orden en el campo de las ciencias sociales y humanas. Hubo quienes entendieron que la aplicación de los métodos experimentales al campo del espíritu carecía de sentido y fundamento, pero, por otro lado, estimuló muy pronto a otros a aplicar los nuevos métodos al estudio de los distintos aspectos del comportamiento humano. Uno de ellos, el mundo de la ley y de la justicia, ocupado en regular y juzgar las conductas de los hombres, estrechó muy pronto lazos con la naciente disciplina. Esta podía contribuir con un conocimiento en profundidad de las personas que intervienen e interaccionan en este mundo –las motivaciones, las mentalidades, las personalidades que entran en juego–.

2. Antecedentes

La Revolución francesa de 1789 marca un hito en el proceso general de toma de conciencia de los derechos humanos, y ejerce una influencia decisiva en los posteriores ordenamientos jurídicos llevados a cabo dentro de las naciones de occidente. A lo largo del siglo XIX, se producen sucesivas codificaciones, que reúnen los cuerpos de leyes en vigor, se formulan y regularizan los procedimientos de aplicación de justicia, y se especifican las condiciones requeridas en el sujeto humano para considerarlo sujeto responsable y persona jurídica.

El desarrollo de un pensamiento naturalista en torno al hombre, fortalecido por el desarrollo de las teorías materialistas y evolucionistas, forzosamente iba a tener consecuencias importantes en las teorías jurídicas relativas a la responsabilidad e imputabilidad de los sujetos, y a la condición propia de la personalidad criminal. El orden jurídico postrevolucionario vendrá a construir un espacio determinado por el principio de legalidad de delitos y penas, la legalización del proceso penal con exclusión de arbitrios, y la consideración de la dignidad de la persona, que ha de ser tenida por inocente antes de que se pruebe su culpa, y ha de ser tratada sin infamia ni venganza (García de Enterría, 1995). Ahí surgirán los análisis que irán precisando la índole de la persona jurídica, en general, y la del criminal, en particular.

En todo ese proceso intelectual de fundamentación teórica, por fuerza entran en juego conceptos propios de la antropología y la nueva psicología: el conocimiento y la voluntad, las intenciones y las normas, el deber y la libertad. Ambas ramas del saber positivo cobran especial relieve a los ojos del mundo jurídico. Así van a surgir la antropología criminal, la criminología, y también la psicología forense y la psicología criminalista.

2.1. Los primeros pasos pre-científicos

En 1830, el filósofo francés Augusto Comte (1798-1857) inició la publicación de su *Curso de filosofía positiva*, que promueve una esencial reforma de la filosofía. Frente al idealismo precedente, de raíz germánica, se inicia ahí el movimiento positivista, que hace de la ciencia natural el verdadero conocimiento de la realidad, y de la filosofía una reflexión sobre la ciencia. Exige atenerse a los datos de la experiencia sensible, a los fenómenos, y aspira a formular leyes que expliciten la regularidad de dichos fenómenos. En su catálogo de las ciencias, excluye la psicología introspectiva de su tiempo, como saber que carece de una metodología objetiva, y escinde entre la biología y la sociología el conjunto de fenómenos que guardan relación con el hombre.

Así, la comprensión y explicación de la conducta humana quedó referida a sus fundamentos biofísicos, por un lado, y a los de sus elementos sociales, por otro. Muy pronto, unos cuantos movimientos pioneros iniciaron el cultivo y ordenamiento de ambos campos de estudio. Uno es la frenología; el otro, la antropología criminal de la escuela italiana (Lombroso), inglesa (Maudsley) y el sociologismo cuantitativo (Quetelet y otros).

2.1.1. La frenología

Es esta una doctrina que afirma la estricta localización de todas las funciones psicológicas en distintos centros cerebrales, y la posibilidad de conocer y diagnosticar su grado de desarrollo a través del examen del cráneo de los individuos sometidos a su estudio. Tuvo una época de esplendor en la primera mitad del siglo XIX, y ha sido muchas veces considerada como una auténtica preformación de lo que sería luego la psicología. Desde el primer momento, admitió la existencia de una serie de cualidades psicológicas, entre las que se hallaban varias de las que supuestamente causaban las conductas delictivas y violentas.

El médico alemán Franz Joseph Gall (1758-1828), es el fundador de este movimiento, que pronto contaría con el apoyo de su discípulo Gaspar Spurzheim (1776-1832), y de numerosos discípulos. Hay aquí una completa «psicología de facultades», combinada con una anatomofisiología cerebral rudimentaria, pero manejada con audacia por Gall y sus discípulos. Estos, en efecto, van a difundir por Europa, luego por América, la doctrina que, según ellos, hace posible conocer la personalidad de los individuos, sus tendencias más hondas, y por lo mismo, predecir y explicar sus conductas. Dentro de sus actividades se incluyó en lugar preferente el conocimiento y diagnóstico de las personalidades psicopáticas y patológicas, y ocuparon mucho tiempo realizando exámenes de cráneos de individuos con biografías criminales, condenados a sufrir largas penas en cárceles y presidios.

En Inglaterra, George Combe (1788-1858), en España Mariano Cubí (1853) –discípulo del anterior–, en otros lugares varios otros personajes, llevaron a cabo

campañas de divulgación, atrayendo a muchos discípulos, y generando fuertes polémicas, que criticaron tanto sus criterios de diagnóstico como la orientación fuertemente materialista y fisiologista de su psicología. Incluso hubo peticiones en Inglaterra de que se seleccionara con criterio frenológico a los convictos enviados a colonias (Hearnshaw, 1964). En Francia, F. Victor Broussais (1772-1838) apoyó estas ideas, que encontrarían un refuerzo unos años más tarde en los descubrimientos de Paul Broca sobre el centro cerebral del lenguaje hablado, mientras que se oponían figuras notables como Pierre Flourens (1794-1867), defensor del holismo cerebral.

En la relación de facultades, incluyen algunas como la «destructividad», que puede orientarse a la eliminación de dificultades, pero también hacia formas perversas, como el asesinato, la crueldad, o la ferocidad; la «acometividad», que puede mostrarse como inclinación a riñas y pendencias, o bien como cobardía y pereza; y otras como la «benevolentividad», y otras análogas que tienden a establecer relaciones positivas con otras personas. En general, en el individuo hay elementos impulsivos, junto a otros que son restrictivos y un tercer grupo, que es directivo: de este modo, conciben la conducta como resultado de la interacción de esos elementos, que tendrían una base anatómica, pero que serían hasta cierto punto modificables mediante la adquisición de hábitos que fortalecieran los elementos compensatorios.

La frenología constituye una primera versión de la psicología naturalista, que acentúa la condición innata y biológica de las cualidades personales. Se la tachó de determinista y fatalista, y contraria al reconocimiento de la libertad moral.

En España, entre sus adeptos, más o menos ortodoxos, cabe recordar además, como luego veremos, al frenólogo Magin Pers y Ramona, y al médico Pedro Mata y Fontanet, así como fueron notables las críticas de Jaime Balmes al conjunto de las nuevas ideas.

La frenología guarda estrecha relación con las doctrinas que iba a mantener con gran éxito popular el médico italiano Cesare Lombroso, en la segunda mitad del siglo XIX.

2.1.2. Las doctrinas de Lombroso

Cesare Lombroso, (1835-1909) criminólogo italiano, estuvo inspirado en las ideas frenológicas, y en la teoría degenerativa del psiquismo desarrollada por el francés Benedict A. Morel (1809-1873). Este último había sostenido la existencia en los organismos de procesos degenerativos que resultaban de la actuación de patologías y sustancias perjudiciales (alcohol, opio, consanguinidad, etc.), deterioraban la masa hereditaria transmitida a los descendientes, y se manifestaban a través de signos, o estigmas, y de trastornos físicos y mentales.

Lombroso creyó hallar un tipo humano particular, el «criminal nato», que describió en *El hombre delincuente* (1876) y que daría una explicación cumplida

de la conducta criminal. Era un resultado de ciertos procesos degenerativos, a consecuencia de los cuales transgredía la ley, desarrollaba una conducta criminal; era, además, reconocible gracias a ciertos rasgos físicos. De acuerdo con estas ideas, atavismo y enfermedad se unían para generar tales individuos, de una enorme peligrosidad social nacida de causas puramente biológicas. Entre sus rasgos característicos incluiría la microcefalia, las alteraciones en la estructura cortical, su gran masa corporal, asimetrías craneales y faciales, y una gran insensibilidad al dolor, entre otros (Maristany, 1973). «El delincuente es un salvaje... Es idéntica en ambos la constitución anatómica... Idéntica también la psicología: la misma sed cruenta en ambos; la misma vanidad, el mismo afán de tatuaje; el mismo empleo de una particularísima lengua, de ellos solo comprendida...» (Martínez Ruiz, 1959, pp. 490-491) A partir de ahí, trató de construir una compleja tipología de personalidades criminales, que alcanzó gran difusión.

Su explicación nativista de las facultades mentales no se limitó al caso del criminal, sino que también lo extendió al del hombre de genio (Lombroso, 1889) que es autor de grandes obras de arte y de cultura.

Lombroso halló en torno suyo un grupo de discípulos capaces de desarrollar sus ideas de una antropología criminal. Entre ellos se encuentran Enrico Ferri y Raffaele Garofalo (Bernaldo de Quirós, 1908; Ferri, 1908). La índole naturalmente peligrosa del delincuente propició una visión estrictamente defensiva del sistema jurídico y de las penas, para proteger la sociedad. Al mismo tiempo, promoverá el estudio de los rasgos y factores que generan tan amenazadora personalidad; de ahí el enorme desarrollo de la criminología en las últimas décadas del siglo.

2.1.3. La contribución inglesa. Maudsley

Henri Maudsley (1835-1918), médico interesado en los problemas de la mente, fue durante unos años profesor de Jurisprudencia Médica (*Medical Jurisprudence*) en el University College de Londres, y mantuvo una idea organicista de la psicología. La compleja estructura mental podía verse afectada por procesos de degeneración, incluso en la infancia, por efectos de un «temperamento insano»; dio amplio espacio al papel de los factores sexuales, y también los sociales y educativos, en los desórdenes mentales. Su obra básica, *The physiology and pathology of mind* (1867), traducida al castellano como *Fisiología del espíritu* (1880) y *La patología de la inteligencia* (1880), está acompañada por otros trabajos más especializados, como *El crimen y la locura*, donde mantiene la tesis de que la vesania o locura es una «confusión funcional... del cerebro» (p. 20) que distingue de las puramente orgánicas. Con todo, la degeneración termina por manifestarse mediante estigmas y defectos, y justamente la «clase criminal constituye una variedad degenerativa y morbosa de la especie humana» (p. 35). El crimen no es sólo un efecto de una personalidad viciosa, sino de una «neurosis»

degenerativa, por lo que ha de ser estudiado no solo por el moralista, sino por el científico natural (p. 39).

En su obra considera y analiza causas célebres, y presenta diversas formas de locura, incluyendo la «locura afectiva» (donde introduce una locura impulsiva, la neurosis epiléptica, monomanía homicida, locura moral), la que llama «locura de ideas» (con depresión, manía persecutoria, melancolía con alucinaciones, etc.) y locura epiléptica con alucinaciones y manías transitorias. Además, presta atención a los aspectos preventivos, de «preservación de la locura», en donde considera el papel diverso que cabe a la educación, el control emocional, y la eugenesia como remedio al progreso hereditario de aspectos degenerativos. Maudsley propone remediar «la predisposición hereditaria, por medio de la abstención del matrimonio…; la intemperancia, por la sobriedad; las ansiedades del espíritu, por una acertada cultura mental y por la costumbre de dominarse y dirigirse» (Maudsley, s.a., p. 290).

Sus trabajos impulsaron el estudio psicológico de la personalidad delincuente, y contribuyeron a generalizar la aplicación de la investigación científica al campo de los problemas sociales.

2.1.4. Quetelet

Hay también un interesante antecedente de estos estudios en la obra de Adolphe Quetelet (1796-1874), investigador belga, profesor en la Universidad de Gante, dedicado a la sociometría y antropología, atraído por el estudio del hombre moral con métodos socioestadísticos. Formuló una teoría del «hombre medio», según la cual tanto en las cualidades físicas como en las morales, habría unos ciertos valores medios de los que se alejarían ciertos casos individuales en función de causas accidentales (Quetelet, 1848, pp. 91 ss).

El método estadístico resulta pues aplicable a la memoria, la imaginación o la prudencia; también a la inteligencia, que evalúa comparando creaciones importantes en el teatro francés y el inglés; a la deficiencia mental –donde compara la proporción de alienados por número de habitantes, y las diferencias entre sexos, edades, etc.–, y sobre todo, lo que aquí importa, lo aplica también al estudio de tendencias criminales. Considera que hay una cierta «inclinación al crimen» (*penchant au crime*), que se actualiza cuando hay ocasión y medios para su ejecución, y que puede medirse en relación con variables como sexo, clima, edad, estación del año, nivel intelectual, zona geográfica, etc. (Quetelet, 1835, vol. 2, pp. 160 ss). En su conjunto, reconoce la mayor criminalidad de hombres, el peso de la edad juvenil, el escaso peso de la educación, la distinta criminalidad que suele ser propia de hombres o mujeres, y, en resumen, alcanza a concluir que los fenómenos de la criminalidad, aunque parecen regulados por principios morales y sociales, tienen la misma regularidad que los fenómenos naturales, de suerte que los casos individuales se difuminan ante la solidez y persistencia de los

comportamientos generales definidos por los promedios estadísticos. Impulsa de este modo una consideración objetiva y factual de esas conductas, de las que pone de relieve su regularidad, su tipicidad y su persistencia.

***

De este modo, en las últimas décadas del siglo XIX se fue consolidando la idea de que la conducta delictiva, que tanto amenaza a la sociedad, era un fenómeno dotado de caracteres propios, en los que había que contar no solo con las cualidades de los individuos, sino también con las «tendencias» propias de la naturaleza humana, que está dotada de inclinaciones respecto de las cuales el análisis objetivo, cuantitativo, proporciona informaciones válidas, y previsiones de futuro. Se sentaban así las bases de una «antropología criminal», que atrajo el interés y la atención de gobernantes y científicos, y fomentó la inspiración creadora de escritores y novelistas que iban a dar cuerpo al retrato realista de la sociedad de su tiempo. Autores como Fedor Dostoievski (*Los hermanos Karamazov*, 1880; *Crimen y Castigo*, 1886), Emile Zola (*La bestia humana*, 1890), o Robert L. Stevenson (*El extraño caso del Dr. Jekyll y Mr. Hyde*, 1886), descubrieron genialmente el complejo mundo del crimen, y presentaron la naturaleza humana del criminal de modo que era forzoso llegar a ella desde una comprensión científica y positiva, de acuerdo con las tendencias vigentes en el pensamiento decimonónico. Herencia y medio resultaban ser las variables básicas que parecían explicar las conductas delictivas. Ello ponía en cuestión, lógicamente, las bases de un sistema penal dominado por la idea de la responsabilidad libre y plena del criminal infractor. Pero, al mismo tiempo, exigía de la sociedad el estudio primero, y la adopción de medidas, después, que previnieran y protegieran a sus miembros de la agresión proveniente de la franja insociable y degenerada de individuos que en toda colectividad hay.

2.2. Los nuevos problemas de la etapa científica

El esfuerzo por comprender la personalidad criminal había atraído a gran número de intelectuales, atraídos por esa forma de humanidad que se halla más allá de las fronteras de la normalidad, y que una sociedad democrática no podría ignorar ni destruir, que procuraría expulsar o alejar, para defenderse de su amenaza y proteger así a todos los individuos honrados.

El desarrollo de los sistemas penales, de un lado, y las indagaciones sobre la mente humana tanto en su forma normal como en su patología, hubo de impulsar la creación de nuevas disciplinas, relacionadas con la evaluación de los presuntos delincuentes, su tipología, las condiciones para un testimonio veraz, los posibles modos de reeducación y reinserción, y la formación que jueces y expertos

necesitarían tener para cumplir con eficacia y de modo responsable con sus respectivos cometidos en el foro. Así fueron surgiendo, en las últimas décadas del siglo XIX, la antropología criminal, la sociología criminal, la criminología, la ciencia del testimonio, la penología, que iban a penetrar lentamente en el ámbito de la justicia, sustituyendo la concepción reparadora del castigo por otra más humana, reeducadora y rehumanizadora del delincuente. Dentro de ese amplio círculo había de situarse la psicología.

En general, la visión psicológica por fuerza hubo de acentuar los aspectos deterministas y los condicionamientos externos e internos que parecían influir sobre los comportamientos de los delincuentes. Precisamente el esfuerzo por producir una teoría explicativa del comportamiento desde un marco de causalidad natural propiciaba esa visión del delincuente como producto resultante, bien de factores internos como la herencia o la organización somática, bien de la sociedad en que había tenido que desarrollarse. Consiguientemente, las nuevas ideas así surgidas dentro de un clima de respeto hacia la ciencia y la objetividad promovieron en muchos magistrados y juristas la adopción de una actitud básicamente orientada hacia la prevención y la reeducación terapéutica del delincuente, en lugar de la pura posición sancionadora y vindicativa frente a la quiebra de la legalidad. Se hacia, pues, necesario el estudio de esas personas que mostraban una conducta patológica o anormal, a fin de encontrar las claves explicativas que permitieran fundar una política correccional y preventiva.

3. El surgimiento de la criminología. Gross

Uno de los pioneros en este campo resultó serlo el juez austríaco Hans Gross, (1847-1915) profesor un tiempo en la Universidad de Graz, y autor de una psicología criminal (*Criminal psychology*) que apareció en 1898. Fundó también el *Archiv für Kriminal-Anthropologie und Kriminalistik.*

La obra se presentaba como «manual para jueces, abogados y estudiantes», organizando su material en dos partes, una relativa a las actividades mentales del juez, la otra dedicada a las del examinado. En la primera, se analizan los modos y bases del proceso de inferencia que el magistrado ha de hacer para alcanzar una idea adecuada del caso que está conociendo; la segunda, en cambio, considera los factores que afectan a la calidad del testimonio. En su opinión, «la psicología criminal debería ser aquella forma de psicología empleada para tratar del crimen» (Gross, 1898/1911, p. 3) y no solo el estudio de la mente del criminal. Por tanto, ha de considerar los testimonios, los gestos de los declarantes, dado que éstos son la fuente del conocimiento a que puede recurrir el juez. En su análisis toma en cuenta no solo los requisitos lógicos de las inferencias, sino también los conocimientos propios de la psicología diferencial sobre géneros y edades, así como las limitaciones de la percepción. En su libro dedica muchas páginas a describir

comportamientos y rasgos femeninos que guardan relación con su participación en casos procesales, y que trazan una imagen estereotipada de la mujer europea de principios del siglo XX.

4. La difusión de la Escuela italiana. La obra de Ingenieros

La obra de Lombroso, y de sus discípulos y continuadores positivistas como E. Ferri o R. Garofalo, se extendió rápidamente por los países occidentales, y tuvo un eco importante en Hispanoamérica, donde algunos de sus expositores y críticos tenían raíces biográficas que les ligaban a la cultura italiana. Uno de estos nuevos criminalistas es José Ingenieros (1877-1925).

Este psiquiatra y psicólogo argentino ha sido una de las figuras pioneras más relevantes de la criminología y la psicología social en Hispanoamérica. Fue profesor de psicología experimental en la Universidad de Buenos Aires, y en aquella ciudad dirigió durante años unos *Archivos de Psiquiatría y Criminología* (1902-1913) que fueron muy estimados en su tiempo.

Entre sus obras especializadas destaca una *Criminología* (Ingenieros, 1913a), y lo que fue su tesis, *Simulación de la locura* (Ingenieros, 1918). Educado dentro de una mentalidad positivista, iba a concebir una psicología de raíz biológica, dentro de la cual sitúa sus otros trabajos de tema forense. Admirador crítico de Lombroso y la escuela italiana de criminología, se propuso no obstante avanzar en dirección a una más amplia y potente participación de la psicología, potenciando una nueva «escuela psicopatológica» (Ingenieros, 1913a, p. 105).

Propugnó la necesidad de un estudio de la personalidad del delincuente. «El estudio de la personalidad fisiopsíquica del delincuente, de sus antecedentes antisociales, de las causas del delito, de la manera de ejecutarlo, de la actividad consecutiva al hecho, y de otras condiciones notorias permitirán –escribe Ingenieros (1913a, p. 230)– clasificar *aproximadamente* la temibilidad y la posible readaptación de cada delincuente». Habría que atender, caso por caso, a las variables individuales antes de tomar una resolución. Una importante medida individualizada a emplear era, a su juicio, la libertad condicional, encaminada a potenciar la readaptación del delincuente. Al tiempo que se procuraba esta última, había también que proteger y defender a la sociedad. De ahí la necesidad de replantear el sistema carcelario y los planes de reeducación. Le preocupaba tanto el castigo del inocente como la liberación injustificada de las personalidades peligrosas no reformadas.

En su explicación de la conducta delictiva recurre tanto a factores propios del sujeto (su psicopatología, y sus anomalías morfológicas) como a otros propios del medio (sociología criminal, referida al ambiente social, y meteorología criminal, ocupada de elementos del ambiente físico). Entre los más propiamente

psíquicos diferenció entre la «deficiencia del sentido moral», sea congénita o aprendida; el «trastorno intelectual», que impide el recto juicio; y «la insuficiente resistencia al impulso» (Ingenieros, 1913, p. 93). Por ello, afirmará que «el estudio verdaderamente específico de los delincuentes debe ser el de sus anomalías psíquicas» (Ingenieros, 1918, p. 149).

Su estudio de la personalidad criminal se complementa con otros. Uno está dedicado al «hombre mediocre», aquel individuo carente del impulso de los valores ideales, que asume mediante imitación los modos y formas de la colectividad en que se halla (Ingenieros, 1913b). Otro grupo de trabajos gira en torno al tema de la «simulación en la lucha por la vida». Un caso especial es el de la simulación de la locura. Como él mismo explica, un proceso ruidoso que motivó peritajes y controversias le llevó a preocuparse de este problema. Ve la simulación como un medio de adaptación del simulador a su medio (Ingenieros, 1918), y en particular, un medio que emplea en múltiples ocasiones el delincuente para evitar las consecuencias dolorosas de sus actos.

5. El desarrollo de la psicotecnia y la psicología forense

Desde finales del siglo XIX, los diversos grupos sociales fueron forzando a los psicólogos a procurar dar respuesta a las necesidades colectivas que parecían ligadas a la naturaleza y funcionamiento de la mente humana –la educación, el retraso mental, los trastornos emocionales, las habilidades operativas–. Con ello fueron desarrollándose modos de prueba y diagnóstico, teorías explicativas, y sobre todo, procedimientos de intervención y cambio comportamental, que iban a formar un amplísimo campo de acción de los psicólogos, concebido en conjunto como el dominio de la psicología aplicada.

Uno de los trabajos pioneros se llevó a cabo en Estados Unidos, precisamente por un psicólogo formado en Leipzig con Wundt, y pionero en el campo del estudio de las pruebas mentales y de las diferencias individuales: James McKeen Cattell (1860-1944).

En 1895, Cattell realizó en Columbia College, EE.UU., unos experimentos con objeto de obtener un índice de precisión que midiera la precisión del recuerdo de unos sujetos experimentales. Planteó muy variadas preguntas («¿qué tiempo hizo hoy hace una semana?», o «¿cómo están los caballos en el campo, con la cabeza o con la cola puesta hacia donde sopla el aire?»), y encontró que había gran variabilidad entre sujetos, pero en general, había también muchos errores. Dedujo que ni la observación ni el recuerdo eran completamente fiables, y pensó que este hallazgo debía servir para moderar las exigencias de precisión en el mundo de los juzgados (Cattell, 1947).

La recomendación de Cattell de que se realizaran investigaciones en este campo para proporcionar bases sólidas a los magistrados encargados de juzgar conductas, valorar intenciones y propósitos, y reconstruir acontecimientos pasados a través del material sumamente delicado y problemático que son las declaraciones de testigos, impulsó a otros investigadores a tomar en cuenta estos nuevos problemas. Ahí surge la figura de H. Münsterberg, alemán formado en Leipzig y reubicado en Harvard con William James, y particularmente interesado en los problemas de la psicología aplicada.

6. Importancia de la psicología para el mundo forense. Münsterberg

Una de las figuras más notables de la temprana psicología forense es la del psicólogo alemán Hugo Münsterberg (1863-1916), profesor en Harvard (EE.UU.) durante muchos años, y uno de los iniciadores del movimiento psicotécnico, tan importante en la primera mitad del siglo XX.

Formado con Wundt, e invitado por James para dirigir el laboratorio de Harvard, estaba convencido de la necesidad de llevar la psicología a la vida cotidiana, a fin de resolver innumerables cuestiones en que la inteligencia, las emociones y los afectos estaban implicados.

Uno de sus aportaciones básicas en este campo fue su libro *On the witness stand*, (1908), una auténtica proclama divulgadora a favor de la incorporación de la psicología a la práctica habitual del foro. El índice de los «cuadros populares» (1908, p. 11) por él trazados recorre el conjunto de problemas que surgen allí continuamente: la memoria del testigo, la detección del crimen, las huellas de las emociones, confesiones falsas, sugestiones en el tribunal, hipnotismo y crimen, y prevención del crimen. En cada capítulo, el autor hace acopio de casos prácticos relacionados con la declaración de los testigos en el estrado, que ponen en evidencia la necesidad de emplear la psicología para llegar a resultados sólidos y fiables, dada la insuficiencia del mero sentido común para dirimir complicados conflictos. No hay razón para que, junto al avance de la química y la fisiología, cuyo testimonio es con frecuencia requerido, no se tenga en cuenta el de la psicología (Münsterberg, 1908, p. 45). En la sala de justicia, «el psicólogo todavía es un extraño» (Münsterberg, 1908, p. 46).

Muestra casos en que se producen ilusiones en la percepción, desatención a movimientos secundarios, percepción de aquello que se espera encontrar. Innumerables errores de memoria afectan al recuerdo de sucesos dramáticos e inesperados. Por ello advierte que la psicología de los sentidos podría introducir claridad en todos esos casos (Münsterberg, 1908, p. 33). En ocasiones se refiere a sencillos experimentos llevados a cabo en sus clases o en su laboratorio, sobre

memoria o atención, y anticipa posteriores investigaciones sobre la tendencia de la memoria a racionalizar y acomodar recuerdos a experiencias habituales o expectativas (Münsterberg, 1908, pp. 157 ss).

En el libro, Münsterberg afirma: «Nadie es criminal de nacimiento» (Münsterberg, 1908, p. 232); la sociedad lo deforma y envilece; de ahí que «la prevención del crimen sea más importante que el tratamiento del crimen» (Münsterberg, 1908, p. 233). Así, frente a Lombroso, proclama la importancia de los métodos preventivos, y ahí ve un lugar fundamental para el psicólogo. Porque la prevención supone una «lucha de ideas» que pueden equilibrarse u obtener el dominio de la acción. De este modo, «excluída la mente patológica… podemos decir que nadie nace criminal» (Münsterberg, 1908, p. 247); de ahí que la sociedad debe esforzarse en prevenir la aparición de tales personalidades.

Münsterberg muestra en el libro las múltiples facetas de la vida jurídica en que la psicología debería estar presente aportando rigor y conocimiento técnico. En un primer momento, el libro fue acogido con muchas críticas y reservas; sus tesis y apreciaciones sobre el funcionamiento de la justicia pusieron en contra del psicólogo a numerosos jueces y magistrados americanos (Bartol y Bartol, 1987). No obstante, al final, la tesis básica que el libro mantenía, acerca de la utilidad que la psicología tenía para el recto funcionamiento de la justicia, terminó por imponerse.

7. La psicología científica y la personalidad criminal

Una de las cuestiones centrales en este campo ha sido la comprensión de la personalidad criminal, y sus bases mentales. ¿Es una disposición heredada, que tiene que ver con algún tipo de degeneración biológica? O, por el contrario, ¿resulta explicable en términos de modelos sociales, de hábitos adquiridos y de procesos imitativos? La cuestión que dejara abierta Lombroso, con su idea del «criminal nato», aunque reformulada de varios modos, ha estado gravitando sobre los expertos y reapareciendo una y otra vez.

En la primera mitad del siglo XX, dos grandes movimientos psicológicos establecieron sendas concepciones sobre la personalidad humana, viéndola como una estructura psicológica adquirida. Su oposición en cuanto al modo de lograrla ha sido casi completa, pero han coincidido en su condición de estructura adquirida, y de su relevancia para la vida social y moral. Uno es el conductismo, el otro, el psicoanálisis.

7.1. El psicoanálisis

Iniciado a partir de los trabajos de Sigmund Freud (1856-1939), su idea de que la mente individual es un sistema dinámico, regulado desde sus raíces inconscientes,

iba a cuestionar los modelos psicológicos centrados en el estudio de la conciencia. En su sistema maduro, resultado de una larga evolución, Freud admitió en el hombre la existencia de una base pulsional, instintiva, con dos sistemas básicos: el orientado a la conservación del individuo y de la especie, *eros*, guiado de forma hedonista por el principio del placer, y otro de índole destructiva, instinto de muerte usualmente llamado luego *thanatos* en la literatura, que sería fuente de la agresividad, del sadismo y de la violencia, que constituirían los dos motores fundamentales de la existencia.

Sobre esa raíz biológica, que formaría una «instancia» o sistema de personalidad llamada «Id» o «Ello» Freud colocó otros dos sistemas: el «Yo», adquirido mediante la experiencia y guiado por el principio de «Realidad» o ajuste al entorno, y un «Super Yo» o sistema de normas y valores, igualmente adquirido, capaz de orientar la conducta gracias a su función de «Yo ideal».

Aunque el propio Freud se abstuvo de conceder al «complejo de Edipo» un valor explicativo definido dentro de una causa concreta por parricidio, el caso Halsmann (1931), a partir de los años veinte se fue intensificando la utilización de los conceptos dinámicos para fundamentar una doctrina criminológica general. Dos psicoanalistas europeos, Franz Alexander y Hugo Staub, publicaron *El delincuente y sus jueces desde el punto de vista psicoanalítico* (Alexander y Staub, 1935), tratando de iniciar una «criminología psicoanalítica» (Alexander y Staub, 1935, p. 5)

Alexander (1891-1964), nacido en Budapest, formado con Freud, terminó emigrando a los Estados Unidos en 1930. Colaboró en Boston con el juez Healy (*Roots of crime*, 1935), y más tarde se estableció en Chicago, donde desarrolló importantes investigaciones sobre medicina psicosomática.

En su libro pretenden formar a jueces y posibles jurados, en una comprensión psicológica-psicoanalítica del delito. Creían que la psicología necesita del psicoanálisis (Alexander y Staub, 1935, p. 41). Así, admiten la fuerza de los motivos inconscientes, la contradicción entre impulsos, y, sobre todo, piensan que «el criminal transforma en acciones sus instintos inadaptados a la sociedad» (Alexander y Staub, 1935, p. 44), y que lo que le diferenciaría del sujeto normal es «un defecto de la educación» (p. 45). En su tipología de delincuentes incluyen tres categorías definidas: la del criminal neurótico, movido por conflictos psíquicos; el criminal normal, cuya etiología sería de índole social, y el criminal de base orgánica (Alexander y Staub, 1935, pp. 61-2). A la hora de valorar su responsabilidad, hay que admitir que nadie será plenamente responsable de unos actos donde su inconsciente sin duda participa; pero se tratará siempre de establecer el grado de esa participación; de ahí la necesidad de que jueces y jurados tengan una formación psicoanalítica. El «juez venidero» debería tener como principal misión, no el «encasillar al delincuente en el precepto legal infringido, sino el clasificarlo en la *categoría psicológica* correspondiente» (Alexander y Staub, 1935, p. 151).

Aquí se produce, como puede verse, una fortísima apelación a la psicología en el seno mismo de la práctica judicial.

La hegemonía freudiana no fue total, y no pudo impedir la aparición de versiones alternativas, nacidas de otras escuelas, como sucedió con la doctrina adleriana.

Alfred Adler, que durante un breve tiempo (1902-1911) fue uno de los discípulos más próximos a su maestro Freud, rompió amarras con la sociedad psicoanalítica en beneficio de la construcción de su sistema de «psicología individual».

En general, su sustitución de la libido por el impulso de superioridad arrastra consigo una profunda reforma de la concepción de la dinámica psíquica. Pero coincide en señalar la importancia de la educación en la génesis de la *psique* delincuente. Mientras el individuo normal acepta el predominio de un interés social que marca su estilo de vida, el neurótico y el criminal están guiados por motivos de un yo que desconoce sus límites e intenta convertir el mundo en escenario de su única y omnímoda voluntad. Dejando aparte los casos de demencia y profunda deficiencia mental, Adler cree que el criminal vive en un mundo privado, con una lógica y una inteligencia *sui generis*, carentes de sentido social, resultado de un desarrollo espiritual deformado por la educación y la falta de una correcta socialización. El delito es el resultado y la prueba, al mismo tiempo, de la inadaptación social del delincuente. De ahí que al tratarlo, en lugar de juicio requiere diagnóstico, y en vez de pena, tratamiento correctivo (Adler, 1964). Entre los juristas atraídos por estas doctrinas merece recordarse el nombre del español Luis Jiménez de Asúa (1889-1970), autor de varios libros relacionados con el psicoanálisis y el derecho penal (Jiménez de Asúa, 1935, 1947).

7.2. Debate sobre el origen hereditario

Nuevas aportaciones llegaron de la mano de otro médico y psiquiatra, Johannes Lange, profesor en Munich, autor de un libro sobre *Krime und Schiksal* (*Crime and Destiny*), donde analizó individuos criminales mediante el análisis de gemelos (13 pares de idénticos, y 17 de fraternos). Entre idénticos, había 10 pares con los 2 hermanos condenados por delinquir (10 de 13, esto es, un 77 por ciento de coincidencia), mientras que entre fraternos, solo había 2 de 17, un 11 por ciento). Eso le llevó a admitir una base hereditaria en el surgimiento de la criminalidad. Estudió una serie de historias de vida, y vino a pensar que, dada una cierta constitución, en una serie de circunstancias terminaría por darse la comisión de un delito. Si un miembro de una pareja de gemelos es criminal, la probabilidad de que el otro lo sea resultaría, según lo anterior, doble en el caso de gemelos idénticos que en el de fraternos. La criminalidad estaría inscrita en la herencia (Eysenck, 1970, cap. 3).

En Inglaterra, Sir Cyril Burt, figura notable de la psicología factorialista de las facultades mentales, se inclinó a concebir la criminología como una rama

de la psicología social (Burt, 1955), y la delincuencia como «una reacción psicológica natural» (Burt, 1955, p. 162). Todo comportamiento es resultado de la cooperación de una serie de factores, y esto también sucede en el caso del comportamiento criminal: este nace de la «situación total» (Burt, 1955, p. 175). Su principal objeto de estudio fue el delincuente juvenil. En él, la herencia aporta, en su caso, ciertas predisposiciones, que necesitan interactuar con el medio para activarse en un sentido u otro. Por lo pronto, puede influir a través de una baja inteligencia o una cierta deficiencia temperamental. También el medio importa: la pobreza, y una deficiente disciplina en el hogar, así como el mundo de compañeros y diversiones. Pero Burt descarta, en general, una influencia importante del cine como modelo que promueva conductas delictivas, aunque admite su influjo a través de los valores e imagen de la vida que puede divulgar. En cuanto a las facultades mentales, admite el amplio peso de un cierto retraso intelectual (*dullness*), aunque no excluye los casos de gran inteligencia perversamente orientada; por lo que hace a factores temperamentales, admite el peso de actitudes emocionales, y en especial el valor explicativo de la «agresividad», especialmente en varones, y de la «sexualidad» entre delincuentes femeninas. Su interés se extiende, sobre todo, al diseño de programas que reeduquen y rehabiliten, algo que estima posible por encima del 70 por ciento para los casos de menores de 9 años, y sólo de un 32 por ciento entre adultos (Burt, 1955, p. 191).

7.3. Los ambientalismos

Frente a todo innatismo, el conductismo iniciado en Estados Unidos por John B. Watson proclamó desde el principio su credo ambientalista y educativo: «Dadnos una docena de niños sanos, bien formados y un mundo apropiado para criarlos, y garantizamos convertir a cualquiera de ellos, tomado al azar, en determinado especialista: médico, abogado, artista, jefe de comercio, pordiosero o ladrón, no importa los talentos, inclinaciones, tendencias, habilidades, vocaciones y raza de sus ascendientes» (Watson, 1925/1961, pp. 108-109). Este reto famoso lleva dentro una afirmación de puro ambientalismo: son los aprendizajes los que hacen a cada uno ser como es, los que determinan y definen su personalidad.

Toda una serie de estudios de orientación ambientalista contribuyeron al reconocimiento del peso de factores sociales y familiares, singularmente de su compleja interacción (B. Wooton, D. J. West, S. Glück y H. Glück...; vid. Allsopp, 1976). Glück y Glück (1950) mencionaron aspectos como la disciplina materna y paterna, el afecto de los padres, y especialmente la cohesión familiar, como factores de alto valor predictivo para identificar potenciales delincuentes. Junto a ellos, otros estudios orientados hacia el campo de la personalidad, y mediante aplicación del MMPI, parecen evidenciar el peso de la dimensión psicopática, y de la combinación de «introversión social», «depresión» e «intereses femeninos», entre sujetos delincuentes (Allsopp, 1976).

Esta posición compleja, que reúne herencia y medio, también se reencuentra en la obra de Hans J. Eysenck (1916-1997), discípulo un tiempo de Burt, luego creador de un amplio sistema psicológico de orientación factorialista centrado en la estrecha interacción entre biología y psicología. Convencido de que las estructuras biológicas –S.N., sistema endocrino– que regulan el comportamiento son susceptibles en grado diverso de incorporar por condicionamiento reglas sociales de acción que usan refuerzos y castigos, admite que ese aprendizaje de reglas y valores constituye la conciencia, y consecuentemente, que la ausencia de tal condicionamiento en algunos individuos los convierte en psicópatas y sujetos con muy alto riesgo de llevar a cabo actos delictivos y crimenes. Ello vendría facilitado por una personalidad muy extravertida e impulsiva, al tiempo que muy neurótica –o con poco control emocional–. De ahí su fórmula para un programa de reforma: «Tratar a los muchachos con un grado suficiente de severidad como para que se logre el condicionamiento que la sociedad requiere, pero no tratarlos tan severamente que sean presa de desórdenes neuróticos» (Eysenck, 1970, pp. 168).

Este modo de ver el problema tiende a recoger elementos procedentes de las teorías constitucionalistas, atentas al peso de la herencia y del tipo somático, junto con otros procedentes de la teoría del aprendizaje –influencia de la ley del efecto y el condicionamiento operante (premios y castigos), valor del condicionamiento clásico, etc.

8. Estudios sobre testimonio

La psicología se hubo de interesar pronto por el problema de la fidelidad y defectos del testimonio, dado que una considerable porción de sus investigaciones utilizaba declaraciones de observadores, por lo general en el marco de procesos realizados dentro de un laboratorio. La situación del testigo en un proceso judicial, aun siendo genéricamente la misma, introducía multitud de variables propias de la vida real, incluida la posible intención defraudadora, y se constituyó en un reto o problema para algunos de los más inquietos psicólogos, atraídos por las cuestiones de la vida cotidiana (Sanctis, 1930).

Nos hemos referido más arriba a la investigación pionera de Cattell, en Estados Unidos. Desde ángulos no demasiado lejanos, en Europa iban a desarrollarse trabajos tendentes a clarificar el valor y peso que había que dar a declaraciones de testigos intervinientes en juicios civiles y penales.

Un nuevo paso serio y meditado en este campo lo constituye el libro de Alfred Binet (1900) sobre *La suggestibilité*, al que enseguida siguieron otros muchos trabajos importantes, entre los que se ha de contar la obra de Hans Gross, en Checoslovaquia, y los estudios de William Stern, en Alemania.

Alfred Binet, (1857-1911), gran figura de la psicología francesa de todos los tiempos, dejó una impronta grande en este campo gracias sobre todo a su libro

sobre *La sugestibilidad* (*La suggestibilité*), aparecido en 1900. Considera allí los múltiples aspectos de esta influenciabilidad de ciertas personas por otras, que no coincide con el hipnotismo, y que define como «presión moral que ejerce una persona sobre otra» (Binet, 1900, p. 10). Los antecedentes son claros: sus numerosos trabajos sobre la percepción infantil. Allí comprobó cómo algunos niños cuentan como hechos reales sucesos tan solo imaginados. Percibir es una actividad que incluye percepción sensorial y también ideación, interpretación. De ahí su subsiguiente interés en la cuestión de los testimonios, su precisión y su maleabilidad ante influencias ajenas, o como él las llama, la «acción moral de otro individuo» (Binet, 1900, p. 209). Diferenció entre recuerdos narrados espontáneamente, y aquellos que son resultado de un interrogatorio. En su estudio, llevó a cabo experimentos con distintos tipos de estímulos (pesos, longitud de segmentos,…) evaluando las apreciaciones de los sujetos, y así descubre que, aunque hay una sugestibilidad diferencial en función del tipo de estimulación usada, los individuos muy sugestionables muestran serlo en todos los casos. En general, la influenciabilidad del niño es una disposición normal, que hace posible el proceso de su educación, pero caben alteraciones por exceso (el servilismo) o por defecto (el espíritu de contradicción) (Binet, 1900, p. 390). Sobre esa base se había de interesar en el problema del testimonio y de su relación con las diferentes personalidades de aquel los que lo prestan. Mantuvo que había que crear una ciencia sobre el testimonio. También hizo publicar una serie de trabajos en su revista *L'Année Psychologique*, y él mismo incluyó unas páginas suyas sobre el tema (Binet, 1905). Allí advierte: «si queréis abundantes testimonios, ¡interrogad! Pero si queréis testimonios fieles, ¡desconfiad del interrogatorio!» (Binet, 1905, p. 129).

G. M. Whipple, en EE.UU., ofreció una revisión de algunos de los puntos principales del tema, en 1909 (Whipple, 1909); además, recogió algunas pruebas y nueva información en su obra clásica sobre tests (Whipple, 1921). Diferenciaba entre testimonios narrativos e interrogatorios, tipos de preguntas, efectos de las variables de género, inteligencia, tiempo transcurrido, edad, repetición de la prueba, entre otras, sobre la fidelidad de la declaración; y mantenía que: «El principal resultado singular de la *Aussage psychology* (psicología del testimonio) es que un informe sin errores no es la regla, sino la excepción» (Whipple, 1909, p. 161).

William Stern (1871-1938), Profesor en Breslau y luego en Hamburgo, en Alemania, se interesó muy pronto por las cuestiones de psicología diferencial y de psicología aplicada. Junto a trabajos clásicos en el campo de la psicología del niño, y de diferencias individuales, publicó una obra pionera sobre testimonio (*Beiträge zur Psychologie der Aussagung*, 1903-1906), que aportó numerosos elementos para la construcción de un sistema general de ideas sobre este tema. Diferenció claramente seis tipos de pregunta que cabía formular (determinativa, disyunción completa, disyunción incompleta, con expectativa, implicativa, y

consecutiva; Whipple, 1909, p. 158). Consideró también la personalidad de los sujetos, y otras variables individuales en su relación con la fidelidad del testimonio (Stern, 1910).

En el análisis de los informes, buscó vías para cuantificar la información que en ellos se contenía; empleó imágenes, así como breves sucesos como material sobre el que examinar luego el volumen y cualidad de la información recordada. Entre otras cosas, halló mayor proporción de errores al emplear el método del interrogatorio, y una gran influencia de los factores sugestivos, sobre todo en edades tempranas. También comprobó que colores o elementos no atendidos eran mal recordados, y en cambio era mejor el recuerdo del esquema principal de un suceso.

Ello le indujo a recomendar a los juristas ocupados de estos procesos el adquirir un conocimiento psicológico básico, para evitar cometer errores de consideración.

9. MARBE

Uno de los grandes iniciadores sistemáticos de la psicología forense fue el alemán Karl Marbe (1869-1953), formado en la Universidad de Würzburg con Külpe, y luego profesor en Würzburg y en Frankfurt. Tras unos estudios iniciales en el campo teórico experimental, dedicó el resto de su vida a la psicología aplicada. Mantuvo en sus trabajos una posición básicamente positivista y determinista (Mühlberger, 1994).

Un hecho ocasional –el ruego de un amigo que estaba envuelto en un proceso–, le introdujo en este terreno. Comenzó interesándose por el problema de la fiabilidad del testimonio en los juicios, y en especial en el caso de los niños, al notar la influencia perturbadora de ciertas preguntas sobre la sugestibilidad del testigo. Este y otros trabajos le animaron a publicar unos *Fundamentos de psicología forense* (*Grundzüge der forensischen Psychologie*; Marbe, 1913), en que incluye cuestiones varias relacionadas con la práctica judicial: la psicología criminal, el estudio de hechos y sucesos, el análisis de los testimonios, la psicología de la voluntad, etc. Años más tarde publicó *El psicólogo como perito en procesos penales y civiles* (*Der Psycholog als Gerichtgutachter im Straf- und Zivilprocess*; Marbe, 1926).

El análisis del proceso volitivo es importante a la hora de comprender el modo concreto de operar de los sujetos. En el caso de la «voluntad criminal», considera cómo es influída por diversos factores (la herencia, la educación, el exceso de alcohol, etc.) que modifican el control de la conducta. Describe, en relación con los testimonios, los factores que tienden a deformarlo y a producir ilusiones perceptivas; en especial, analizó el efecto de la sugestión, las expectativas y las influencias interpersonales. También destacó el papel engañoso que pueden ejercer asociaciones verbales e ideas tópicas sobre las declaraciones de diversos testigos.

En el caso de procesos por abusos sexuales a niños y niñas, destacó la necesidad de controlar el posible peso de fantasías sexuales propias de la pubertad, mediante análisis muy detallados de las declaraciones.

Marbe era partidario del empleo de tests que evaluaran la capacidad intelectual de los testigos. En particular, diseñó pruebas de asociaciones verbales al objeto de descubrir respuestas sospechosas –«reacciones críticas»– que serían indicativas de un deseo del testigo de ocultar o engañar a la justicia en relación con su participación en un cierto suceso.

En el curso de su vida, hubo de actuar en numerosos procesos, algunos con gran repercusión social. Llegó a tener una amplia experiencia especializada en este campo profesional, no solo teórica sino también práctica. Y mantuvo la necesidad de una creciente participación del psicólogo en la actividad procesal, gracias a la cual pudiera beneficiarse ésta de los conocimientos científicos logrados por aquel.

10. Los tests de veracidad

Uno de los procedimientos para establecer la veracidad de un testigo que ha alcanzado mayor popularidad es el llamado «detector de mentiras» (*lie detector*). Un psicólogo americano, J. A. Larson, propuso en 1923 incorporar al interrogatorio de un sujeto un registro simultáneo de presión arterial y respiración; la mentira parece ir acompañada de irregularidades en el registro, que la hacen detectable (Larson, 1923). Aunque no parece ser un método infalible, pero con resultados de peso, no se ha generalizado su aceptación en los sistemas jurídicos occidentales.

Previamente, Carl Jung y Eugen Bleuler habían ya creado un test, la «Prueba de Jung-Bleuler», capaz de detectar complejos emocionales en un sujeto, controlando los tiempos de reacción de las respuestas a palabras estímulo que habían sido preparadas para incluir en su lista algunas especialmente asociadas al supuesto problema, situación o acción cuya presencia en el ánimo del sujeto se quería determinar.

Otra línea de investigación exploró las expresiones motrices de los sujetos, comparando sus respuestas ante estímulos neutrales o ante otros relacionados con temas reprimidos. Destaca aquí el procedimiento de la motricidad representativa *(die abbildenden Motorik)* de A. R. Luria (1929), del que el español Emilio Mira hizo una modificación empleando tareas gráficas monótonas como elemento de base (Mira, 1954).

Junto a estas pruebas que tratan de determinar la presencia de unos impulsos represores asociados a ciertos contenidos mentales, están aquellas otras vías tendentes a eliminar la censura de los sujetos para obtener así declaraciones «verdaderas». En ocasiones se ha empleado la hipnosis, en otras determinadas inyecciones de sustancias capaces de producir una semiconsciencia en que no se abolía

por completo la capacidad de respuesta verbal. En 1918, un médico norteamericano atrajo la atención sobre un cierto «suero de la verdad», a base de morfina y escopolamina (Mira, 1954, p. 239). Tales procedimientos han sido usualmente descartados dentro de los estados democráticos, en que se respeta la condición libre de cuantos intervienen en las causas judiciales.

11. La juventud criminal y los problemas de la rehabilitación. El juez Healy

Un elemento importante en la psicología forense ha sido la convicción de que podría haber en la psicología recursos importantes no sólo para obtener la verdad y lograr pruebas de hechos pasados, sino para rehabilitar al delincuente y prevenir en el futuro otras posibles conductas delictivas, incrementando así la seguridad de la sociedad.

William Healy (1869-1963), juez americano de origen inglés, discípulo de W. James en Harvard, se propuso hacer frente al problema de los jóvenes delincuentes, aplicando a su estudio los métodos psicológicos, y orientando su reinserción social. Dirigió un Instituto Psicopático Juvenil, desde 1909, pronto ligado al Tribunal de la infancia de Chicago, EE.UU., desde 1914. Esta fue una institución singular que durante años representó un modo innovador de aplicar la psicología a los temas de la delincuencia y las infracciones de ley. Autor de diversas obras, destaca su libro *El individuo delincuente* (*The individual delinquent*; Healy, 1927). En él examina las causas de la delincuencia (herencia, anormalidades físicas, medio ambiente, deficiencia mental, subnormalidad, etiología sexual, aberraciones mentales, sugestibilidad, etc.), así como los factores psicológicos subyacentes y los tests adecuados a su diagnóstico.

En sus análisis de casos integró factores medioambientales con rasgos de personalidad, y tuvo en cuenta variables intelectuales, afectivas y morales, poniendo en juego conceptos no solo psicométricos sino evolutivos e incluso psicoanalíticos. En sus conclusiones, mantuvo una explicación básicamente ambientalista del tema, aunque no dejó de tener en cuenta la índole impulsiva, ansiosa de sensaciones y sugestionable que se da en ciertos tipos de adolescentes, que al combinarse con un medio familiar desestructurado facilitaría la aparición de acciones contra la ley.

La obra de Healy se inscribe en un amplio movimiento de regeneración social que promovió la creación del primer tribunal para niños en EE.UU., en 1899, e inspiró la creación de clínicas para su tratamiento terapéutico, como la del propio Healy, o como la Oficina de Ohio para el estudio de la infancia, que dirigió H. H. Goddard, y otras muchas clínicas que siguieron a aquellas, todas orientadas al tratamiento y reinserción de los delincuentes juveniles (Anderson, 1935). Ese

movimiento se difundió por Europa algunos años después, creándose este tipo de centros en Inglaterra en 1905, en Alemania en 1908, en Ginebra en 1913, y en España en 1920 (Claparède, en Anderson, 1935).

12. Los problemas de la psicología. Los jueces y los jurados

Una serie de autores han prestado especial atención a la personalidad de los jueces, toda vez que éstas tienen un papel decisivo en la construcción de sentencias con que los procesos concluyen. Enrico Altavilla, en su amplia obra sobre psicología judicial, dedica considerable espacio a la psicología del juez, distinguiendo dos tipos básicos –el analítico y el sintético–, y revisa también los tipos descritos por W. Stern: decidido, vacilante, prudente, superficial, objetivo y subjetivo (Altavilla, 1975, vol. 2, pp. 1077 ss.). También ha habido quien ha proyectado sobre el tema el cuadro de tipos psicológicos de Jung (extravertido e introvertido), en donde la orientación de la atención y la influencia de la afectividad sobre el conocimiento cobran papeles bien diferenciales (Gorphe, 1961, pp. 314 ss).

La incorporación de un jurado en el proceso penal establecido en muchos países introduce una nueva cuestión, la relativa a los factores que influyen en los procesos grupales de toma de decisión, ya que están a la base de las decisiones de estos jurados. Las polémicas surgidas en torno a la capacidad mayor o menor del hombre medio sin instrucción especializada para entender y discriminar los distintos argumentos legales que se cruzan en un proceso, han venido acompañando a la institución del jurado donde quiera que ésta se torna posible o se lleva a la práctica. El jurado trata usualmente de ejercer la justicia «humanamente» (Altavilla, 1975, vol. 2, pp. 1194), pero suele ser criticado por su falta de preparación técnica, y en muchos países se han llevado a la práctica fórmulas que tratan de remediar el problema.

Entre otros aspectos, se han relacionado ciertas dimensiones de personalidad con la actuación de una persona en un jurado; así, el tipo de personalidad «autoritaria» y los sujetos con *locus* de control interno tenderían a castigar y culpabilizar mucho más que la personalidad «igualitaria» o con *locus* de control externo (Hudson, 1994).

De esta manera, la psicología ha ido ampliando su radio de acción en el campo de la práctica judicial y, más en general, legal, encontrando relaciones y aspectos de interés cada vez que está en juego la mentalidad y la conducta de las personas involucradas en interacciones cuyos contenidos tienen relación más o menos directa con el amplio mundo de la ley humana positiva (Brigham y Grisso, 2003).

13. Notas sobre aspectos profesionales

La historia de la psicología forense no puede pretender ser solo una historia de ideas. Más allá de estas ideas, es una actividad profesional que se ha desarrollado en interacción con la práctica profesional, al requerir algunos de los protagonistas de esa práctica el apoyo o la ayuda del saber psicológico acumulado hasta ese momento.

En 1911, Karl Marbe, entonces profesor en Wurzburgo (Alemania), hubo de tomar parte en un juicio sobre un accidente ferroviario, y la actuación del maquinista, así como en otro sobre un presunto caso de abuso sexual; también ese mismo año, en Bélgica, en otro proceso criminal donde dos niños eran testigos, un psicólogo, J.Varendock puso de relieve la inseguridad de sus testimonios. Por otro lado, parece que en Estados Unidos, el primer caso publicado donde hubo un psicólogo que actuó como un experto tuvo lugar en 1921 aunque el tribunal parece haber rechazado su testimonio (Bartol y Bartol, 1987).

El interés por la psicología legal y judicial fue creciendo en los años veinte y treinta, aparentemente atrayendo a jueces y criminalistas hacia el conocimiento de la psicología, pero sin que ello redundara en una mayor presencia de los propios psicólogos en el mundo de la justicia. En 1931, Howard Burtt publicó un manual sobre *Legal psychology*, y al año siguiente, Emilio Mira y Lopez hizo otro tanto con su *Manual de psicología jurídica* (Mira, 1932).

La profesionalización, en los Estados Unidos, se consolidó y desarrolló después de la II Guerra Mundial, cuando el prestigio de la psicología aplicada creció con rapidez tras su eficaz intervención en la guerra, y se ha señalado el nivel de los años setenta como aquel en que la psicología jurídica se consolidó como tal (Loh, 1981).

14. El desarrollo científico y profesional en las décadas recientes

Aunque, como hemos visto, la psicología forense, con sus múltiples derivaciones, hunde sus raíces en los comienzos del siglo XX, fue sin duda tras la II Guerra Mundial (1939-1945), cuando se produjo en las sociedades occidentales una creciente implantación de la psicología aplicada en los diversos ámbitos de la vida colectiva, entre los que se cuentan las cuestiones relativas a la justicia, la delincuencia, y el mantenimiento del orden social y la prevención del crimen.

Entre los datos indicativos de la consolidación de esta especialidad cabe mencionar algunos relativos a su desarrollo en Estados Unidos, país donde la psicología ha alcanzado un desarrollo sin igual tanto en el campo científico como profesional. Allí tuvo lugar en 1981 la creación de una división sobre Psicología

y Ley (*Psychology and Law*) dentro de la *American Psychological Association* (APA), se funda una importante revista, *Law and Human Behavior* (en 1976), y ese mismo año se publica la primera revisión de literatura especializada en el *Annual Review of Psychology* (Tapp, 1976). Poco después en varias universidades se establecen programas especializados para psicólogos, desde 1980 (Hernández, Vázquez y Sánchez, 1991), y empieza la publicación de grandes manuales (Weiner y Hess, 1987; Hess y Weiner, 1999). Más tarde se fueron incorporando nuevas publicaciones al campo temático: *Criminal Justice and Behavior, Law and Psychology Review, Psychology, Public Policy and Law*, y el proceso no ha terminado todavía (Brigham y Grisso, 2003). Desarrollos más o menos paralelos han ido teniendo lugar en los países europeos más desarrollados.

***

Desde 1950, se fue consolidando en Estados Unidos la práctica de designar a psicólogos como peritos expertos en procesos ante los tribunales. Un paso importante lo constituyó un caso (*Jenkins vs. US*, 1962), que aseguró la capacidad del psicológo para evaluar la condición mental de inculpados sometidos a juicio, cuestión antes reducida a los psiquiatras (Brigham y Grisso, 2003). También se ha señalado el importante papel que jugaron los psicólogos en la lucha legal llevada a cabo en los Estados Unidos, durante la década de los cincuenta, contra la segregación racial de los niños en las escuelas. En este campo tuvo un papel destacado el psicólogo de color Kenneth B. Clark, psicólogo social preocupado por los temas de pobreza y segregación legal de la gente de color (Weijers, 2004).

De esta suerte, a través de diversas vías se fue abriendo todo un mundo de posibilidades para la acción de los psicólogos. El campo se ha diversificado mucho, y la especialización creciente ha aparecido como necesaria. Se conservan, no obstante, también muchos de los temas que ocuparon la atención de los primeros pioneros de este campo.

Así, durante todos estos años se ha seguido analizando el problema de la veracidad y fiabilidad de los testimonios producidos por los testigos (Mira y Diges, 1991). Según estos autores, las cuestiones estudiadas en este campo son numerosas: evaluación de la inexactitud del testimonio en relación con variables como la iluminacion, el sexo, edad o profesión del testigo, la violencia del suceso, así como aspectos técnicos relativos a la manera como obtener información imparcial de los testigos (*véase* el bloque sobre psicología del testimonio de este manual). Es un campo en que han destacado numerosos autores, como E. Loftus, B. Clifford y R. Bull, entre otros. Entre otras cuestiones recientes, cabe señalar el interés por el problema de la creación de nuevas memorias falsas, a partir de procesos dominados por la imaginación y la sugestibilidad (Levine y Loftus, 2004; *véase* el Capítulo 9 de este manual).

En estrecha relación con estas se hallan también las relativas al testimonio infantil, en muchos casos unido a problemas de abuso sexual, que tienen profunda repercusión en el ánimo de los jóvenes testigos, y que están a veces ligados a oscuras maniobras del entorno de adultos que los rodea. Es un tema que ha crecido enormemente desde la década de 1980 (*véase* el Capítulo 13 de este manual), y que ha impulsado gran número de investigaciones relativas a los criterios y elementos que pueden permitir discriminar entre testimonios auténticos y falsos (Pool y Lamb, 1998; Quas y Beck, 2004; *véase* también el Capítulo 15 de este manual).

Otros muchos estudios giran en torno a la consideración de los juicios como procesos concretos de psicología social, en que se producen interacciones importantes de índole psicológica entre los diversos participantes. Así, se viene estudiando desde hace años la técnica de juicio por jurado y las implicaciones psicológicas que ello representa (Saks, 1977), las influencias extralegales que sobre el jurado ejercen determinadas características de los abogados defensores, las técnicas de presentación de información para producir evidencias utilizables ante los tribunales, etc. (sobre estos temas, *véase* el Capítulo 6 de este manual).

En tiempos recientes, han ido cobrando relieve toda una serie de aspectos prácticos de la intervención del psicólogo, como son la peritación psicológica en juzgados de familia, la protección del menor en casos de separación y divorcio, la prevención de la violencia familiar y la violencia de género, los efectos psicológicos de la prisión sobre los individuos reclusos, y muchos otros más que sería largo de mencionar (Malpass y Goodman-Delahunty, 2004).

También se mantiene viva la reflexión sobre el sentido y el valor que cabe atribuir a la pena aplicada a los distintos delitos, y su valor social preventivo de otros delitos. Una consideración humanista sobre el campo de la conducta delictiva en general no puede, por lo demás, olvidar las graves cuestiones relativas a la prevención y la rehabilitación (Lipton, Martinson y Wilks, 1975).

El campo de acción del psicólogo forense en nuestros días guarda estrecha relación con la acción de otros profesionales como el jurista, el criminalista, el psiquiatra, y el trabajador social, entre otros. Es, pues, un área de claro sentido interdisciplinar. En la misma convergen también los estudios de campo, los trabajos de orientación clínica, así como los más rigurosos estudios de psicología experimental.

Se ha hecho notar que, en tiempos recientes, la influencia de la psicología en el mundo jurídico ha tenido lugar no sólo en el terreno de la determinación de aspectos clínicos relacionados con un caso determinado, sino también subrayando el papel que corresponde a toda una serie de dimensiones sociales que ejercen su influjo en la práctica forense, y que deben ser tenidas en cuenta por el legislador atento al conocimiento científico de la mente y la conducta humanas (Monahan y Loftus, 1982). De este modo, el psicólogo que hoy se interesa por esta especialidad tiene ante sí un vasto campo de cuestiones, con profundo alcance en la vida

social de una nación, y con hondas repercusiones en la vida de muchos individuos, implicados de una u otra forma en la mecánica social de la ley, la justicia y el orden social.

15. La psicología jurídica en España

Las relaciones entre la psicología y el derecho cobran importancia en el siglo XIX, tras la promulgación del primer código penal, en 1822.

Hay en España, como en otros países, una escuela frenológica, que defiende la base cerebral de todas las facultades psíquicas, incluídas aquellas que originan las conductas delictivas. Su iniciador, Mariano Cubí (1801-1875), realizó, entre 1840 y 1850, una serie de diagnósticos psicológicos en cárceles y presidios, para probar en ese tipo de individuos la validez de la doctrina, al confirmar cada diagnóstico con el historial biográfico correspondiente (Carpintero, 2004).

Su doctrina encuentra una cierta continuación en la obra del médico Pedro Mata y Fontanet (1811-1877), figura pionera de la medicina legal. Desarrolla una visión fuertemente organicista de la mente; busca determinar los criterios de salud mental, según el ajuste o desajuste de sus facultades; tiende así a convertir en enfermos los individuos considerados por la sociedad como criminales, sacándolos de las cárceles para «trasladarlas a los manicomios o establecimientos de Orates» (Mata, 1858, p. vii).

Las ideas sobre derecho y justicia se vieron muy influídas en nuestro país por la difusión de la filosofía krausista. J. C. Krause, pensador alemán inserto dentro de la corriente idealista, sitúa al hombre como punto de unión de naturaleza y espíritu, fundado sobre la divinidad, y abierto hacia la sociedad y al universo. Esto dio una base metafísica a toda la legislación, e hizo que se vieran los delitos como actos de un ser débil que necesita prevención y corrección, pero no castigo ni pena. En esta línea sobresale Pedro Dorado Montero (1861-1920), que combina el pensamiento krausista con el positivismo jurídico italiano de la época (Dorado Montero, 1973).

En el último cuarto del siglo XIX, llegan y se difunden aquí las ideas de Lombroso y el positivismo jurídico, gracias a los trabajos de Félix de Aramburu, y sobre todo de Rafael Salillas (1854-1923), médico y criminólogo, que organizó y dirigió la primera Escuela de Criminología establecida en Madrid, en 1903. En su plan de estudios se dio cabida a la psicología, enseñada en sus primeros tiempos por Luis Simarro (1851-1921), primer catedrático de psicología experimental en la Universidad de Madrid (1902), orientado hacia una psicología funcionalista de base evolucionista. Contó con la colaboración de Francisco Santamaría (1867-1925), quien llevó a cabo en su tesis doctoral un estudio empírico sobre psicología del testimonio, primero de esta naturaleza realizado en nuestro país (Santamaría, 1910; Carpintero y Rechea, 1995; Gutiérrez y Carpintero, 2004).

A partir de los años veinte, con la llegada de las ideas psicoanalíticas gracias a la traducción de la obra completa de S.Freud (desde 1921), una serie de penalistas y magistrados replantean las bases del derecho desde la visión psicoanalítica del hombre. Luis Jiménez de Asúa (1889-1970), César Camargo (1880-1965), Rafael Vázquez Zamora (1907-1972), entre otros, analizan la influencia de los impulsos inconscientes y reprimidos sobre la conducta delictiva, y, al tiempo que mantienen el sentido correccionalista de los krausistas, dan un nuevo fundamento, el de la estructura psíquica propia del psicoanálisis (Carpintero y Mestre, 1984). Se propugna sustituir la pena por medidas educativas y protectoras que hagan posible la «resocialización» del delincuente.

Un jalón importante en este proceso lo marca sin duda la puesta en marcha de un proceso de reforma del Código Penal, en 1928, que dio pie a un informe muy detenido del mismo desde la psicología y la psiquiatría, realizado por Gonzalo Rodríguez Lafora (1886-1971). Allí mantiene que el psiquiatra atiende al «actor», y el legista al delito, y que se ha de enfocar el código no solo hacia los delitos, sino también a las personalidades de los delincuentes como «seres temporal o permanentemente excepcionales» (Rodríguez Lafora, 1929). Además, lamenta que no haya habido una activa presencia de expertos en psicología y psiquiatría, para dar mayor precisión y base científica a cuestiones relativas a la inimputabilidad, peligrosidad, y modos de realizar el peritaje psiquiátrico.

Una aportación básica a este campo científico es la aparición del *Manual de psicología jurídica* de Emilio Mira y López (1896-1964), que presenta una amplia y ordenada visión de los temas básicos. Incluye, así, los problemas relativos al testimonio, la obtención de pruebas que evidencien el delito, la comprensión de la motivación del delincuente y su reforma moral, el informe forense, y los aspectos básicos de la higiene mental (Mira, 1932, p. 11).

Con la tremenda ruptura de la guerra civil, se produce un retroceso en el desarrollo de la psicología científica, pretendiéndose sustituirla por una visión filosófica y escolástica. No obstante, un grupo de psicólogos encabezados por José Germain iba a rehacer la tradición científica (Sociedad Española de Psicología, 1952; Escuela de Psicología de la Universidad de Madrid, 1953; etc.), hasta lograr la creación de la licenciatura universitaria en psicología (1968).

Desde entonces, el interés por los temas de psicología jurídica no ha hecho sino crecer y profesionalizarse. Entre los jalones de este movimiento cabe mencionar la aparición de un *Anuario de Sociología y Psicología Jurídica* (1974), y, promovido por el mismo círculo de especialistas, un libro de *Introducción a la psicología jurídica*, realizado por L. Muñoz Sabaté, R. Bayes y F. Munné (1980), obra de considerable originalidad y de clara orientación comportamental.

Se han creado líneas de trabajo muy sólidas en torno a problemas de testimonio, donde sobresalen M. Diges, M. L. Alonso Quecuty, J. Mira; psicología penitenciaria, con trabajos de V. Garrido, M. Clemente; influencia de la mentalidad

de jueces y funcionamiento de jurados, con estudios de J. Sobral, R. Arce, E. Garrido, F. Fariña, entre otros; delincuencia juvenil y adulta, con J. Urra, C. Rechea; etc. (Urra y Vazquez, 1993; Garrido, 1994; Carpintero y Rechea, 1995).

Hoy hay un numeroso grupo de psicólogos dedicados a atender necesidades de los juzgados de familia, nacidos al amparo de la ley de divorcio establecida en 1981; otros muchos dedican su cuidado a los individuos institucionalizados en prisiones y reformatorios; hay una sección de psicología jurídica amplia y bien estructurada dentro del Colegio Oficial de Psicólogos; todo ello, en definitiva, muestra que este campo de especialización tiene hoy una solidez notable dentro del horizonte español, y que sus realizaciones y líneas de acción son semejantes a las que cabe hallar en los países de nuestro entorno democrático y cultural.

***

La psicología, como ciencia de la conducta, y de la mente que rige y dirige esa conducta, ha ido desarrollando a lo largo de su evolución durante el siglo largo de existencia crecientes relaciones de cooperación e interacción intelectual y profesional con el amplio mundo de la ley, que también gira en torno a la conducta humana, a su regulación y su control, desde el marco de la organización social. Las líneas generales aquí presentadas no pueden ser tenidas sino como una ilustración intelectual, que apunta a multitud de cuestiones y que sugiere innumerables sendas por donde seguir su exploración. El ámbito de la justicia se ha beneficiado en múltiples aspectos de las aportaciones de la psicología, pero, complementariamente, esta ha desarrollado investigaciones y temas esenciales para la comprensión de la mente humana gracias a que la práctica de la vida según el derecho han puesto ante su consideración preguntas y cuestiones que requerían respuesta. Los ámbitos interdisciplinares enriquecen siempre a las ciencias que los integran. Tal es el caso, a no dudar, de la psicología forense.

16. Aspectos aplicados

El conocimiento del contexto histórico y cultural de un determinado sistema legislativo permite entender el mayor o menor predominio de interpretaciones geneticistas o sociológicas en relación con factores criminógenos; la mayor o menor insistencia en los elementos educativos y regenerativos, y con ello, la orientación última que haya de darse al sistema penal.

La comprensión del ámbito jurídico desde el horizonte histórico tiende a destacar los elementos positivos, modificables, perfeccionables de los sistemas de ordenamiento, frente a otras visiones más conservadoras que harían depender esos sistemas de estructuras metafísicas, usualmente pensadas como invariantes a lo largo del tiempo. La historificación, pues, acentúa el carácter del orden legal

como instrumento de ordenación social, dependiente de las convicciones y aspiraciones de una sociedad en un determinado momento del devenir histórico.

17. Conceptos clave

Correccionalismo. Doctrina que considera el delito como resultado de una deficiente formación y educación del agente, y entiende que la sociedad ha de responder a ello corrigiendo y educando, en vez de usar castigos y penas.

Eugenesia. Doctrina que propugna el control científico de los procesos reproductivos, a fin de minimizar los defectos genéticos gracias a una selección de los elementos reproductivos, con objeto de «mejorar la especie biológica».

Facultad (psicológica). Entidad hipotética mental, de la psicología clásica, que vendría determinada por la existencia en los sujetos de unas ciertas manifestaciones, capacidades o habilidades a las que se supone que daría origen. En la psicología científica moderna, han sido sustituidos en gran medida por los «factores» delimitados por el análisis factorial.

Gemelos. Hermanos nacidos en un mismo parto; si proceden de un solo zigoto, son «monozigóticos», «univitelinos» o «idénticos», pues tienen idéntico genoma; si procede cada uno de un distinto zigoto, son «dizigóticos», «bivitelinos» o «fraternos», pues su genoma guarda la misma proximidad y diferencia que la que media entre dos hermanos normales. Su estudio ha permitido evaluar la contribución diferencial de herencia y medio en aspectos mentales y conductuales.

Locura. Extravío de la razón, que genera conocimientos falsos, ilusorios o alucinatorios, a que el sujeto da crédito, generando así conductas irresponsables, y que a lo largo de la historia se ha considerado efecto de la acción de los dioses, de estimulantes externos o de alteraciones orgánicas.

***Locus* de control.** «Lugar» o agente al que un sujeto hace responsable de los logros que alcanza (reforzamientos); si se los atribuye a sí mismo, es «interno», y si los atribuye a otros agentes, el azar, o la circunstancia, es «externo».

MMPI (*Minnesota Multiphasic Personality Inventory*). Cuestionario de personalidad de valor clínico, que ofrece perfiles de formas patológicas como la paranoia, esquizofrenia, manía, etc. Construido en 1943 por los psiquiatras norteamericanos S. R. Hathaway y J. C. McKinley, ha alcanzado una difusión muy grande en el mundo de la clínica psicológica.

Positivismo. Sistema filosófico fundado por A. Comte, que hace de la filosofía una reflexión sobre la ciencia empírica, único conocimiento admitido.

Psicotecnia. Conjunto de técnicas de intervención fundadas en principios científicos, que aplican determinaciones objetivas y mediciones a los fenómenos mentales o comportamentales que tratan de estudiar y modificar.

Sentido moral. Capacidad del sujeto humano para evaluar sus actos en términos de valores morales de bondad o maldad, que podría en ocasiones faltar, dando origen a ciertas personalidades patológicas (psicópata).

18. PARA SABER MÁS

18.1. Referencia esencial

CLEMENTE, M. y ESPINOSA, P. (Eds.) (2001). *La mente criminal. Teorías explicativas del delito desde la Psicología Jurídica*. Madrid: Dykinson.

Obra clara y didáctica que presenta, a través de una serie de capítulos, las interpretaciones más importantes que sobre conductas y manifestaciones desviadas de la personalidad se han hecho desde las diferentes escuelas psicológicas. Incluye capítulos sobre la violencia, la delincuencia juvenil, y los problemas de los medios de comunicación de masas en relación con conductas delictivas, así como algunas de las doctrinas más conocidas sobre la personalidad de sujetos delincuentes (teorías del aprendizaje social, concepción psicoanalítica, así como teorías factoriales que incluyen aspectos bio-psico-sociales, y teorías constructivistas de la realidad social).

18.2. Referencias adicionales

MUÑOZ SABATÉ, L., BAYÉS, R. y MUNNÉ, F. (1980). *Introducción a la psicología jurídica*. México, DF: Trillas.

Libro de reflexión sobre conceptos básicos en este campo, concebido con originalidad, desde un profundo conocimiento del mundo jurídico y del campo conductual.

CARPINTERO, H. y RECHEA, C. (1995) La psicología jurídica en España: Su evolución. En M. Clemente (Ed.), *Fundamentos de la psicología jurídica* (pp. 65-98). Madrid: Pirámide.

Visión histórica del tema en el mundo español, con particular atención a los desarrollos ideológicos que han influido en este campo.

REFERENCIAS

ADLER, A. (1964). *The individual psychology of Alfred Adler, ed. by H, & R. Ansbacher*. Nueva York: Harper. (Orig. 1956).

ALEXANDER, F. y STAUB, H. (1935). *El delincuente y sus jueces desde el punto de vista psicoanalítico*. Madrid: Biblioteca Nueva.

ALLSOPP, J. F. (1976). Criminality and delinquency. En H. J. Eysenck y G. D. Wilson (Eds.), *A textbook of human psychology* (pp. 241-253). Lancaster: MTP Press.

ALTAVILLA, E. (1975) *Sicología judicial* (2 vols.). Bogotá: Temis.

ANDERSON, H. (1935). *Las clínicas psicológicas para la infancia en los Estados Unidos y la obra del Dr. Healy*. Madrid: Espasa Calpe.

BARTOL, C. y BARTOL, A. (1987). History of forensic psychology. En I. Weiner y A. Hess (Eds.), *Handbook of forensic psychology* (pp. 3-21). Nueva York: Wiley.

BERNALDO DE QUIRÓS, C. (1908). *Las nuevas teorías de la criminalidad* (2ª ed.). Madrid: Imp. Rev. Legislación.

BINET, A. (1900). *La suggestibilité*. París: Schleicher.
BINET, A. (1905). La science du temoignage. *L'Année Psychologique, XI*, 128-136.
BRIGHAM, J. C. y GRISSO, J. T. (2003). Forensic psychology. En I. Weiner (Ed.), *Handbook of psychology* (vol. 1, pp. 391-411). Nueva York: Wiley.
BURT, C. (1955). *The subnormal mind* (3ª ed.). Londres: Oxford.
CARPINTERO, H. (2004). *Historia de la psicología en España*. Madrid: Pirámide.
CARPINTERO, H. y MESTRE, M. V. (1984). *Freud en España. Un capítulo de la historia de las ideas en España*. Valencia: Promolibro.
CARPINTERO, H. y RECHEA, C. (1995). La psicología jurídica en España: Su evolución. En M. Clemente (Ed.), *Fundamentos de la psicología jurídica* (pp. 65-98). Madrid: Pirámide.
CATTELL, J. M. (1947). Measurements of the accuracy of recollection. En *1860-1944. James McKeen Cattell. Man of Science* (vol. 1, pp. 331-337). Lancaster: The Science Press. (Orig.1895).
CLEMENTE, M. y ESPINOSA, P. (Eds) (2001). *La mente criminal. Teorías explicativas del delito desde la psicología jurídica*. Madrid: Dykinson.
CUBÍ, M. (1853). *La frenolojia i sus glorias. Lecciones de frenolojia*. Barcelona: Imp. Hispana.
DE SANCTIS, S. (1930). *Psicologia sperimentale. II. Psicologia applicata*. Roma: Stock.
DORADO MONTERO, P. (1973). *Bases para un nuevo derecho penal*. Buenos Aires: Depalma.
EYSENCK, H. J. (1970). *Crime and personality*. Londres: Paladin. (Orig.1964).
FERRI, E. (1908). *Sociología criminal* (2 vols.). Madrid: Gongora.
GARCÍA DE ENTERRÍA, E. (1995). *La lengua de los derechos. La formación del Derecho Público europeo tras la Revolución Francesa* (2ª ed.). Madrid: Alianza.
GARRIDO, E. (1994). Psychology and law. *Applied Psychology, 43*, 303-311.
GLÜCK, S. y GLÜCK, E. (1950) *Unravelling juvenile delinquency*. Nueva York: Commonwealth Fund.
GORPHE, F. (1961). La psicología aplicada a la justicia. En H. Piéron (Ed.), *Tratado de psicología aplicada* (vol. VII, pp. 200-335). Buenos Aires: Kapelusz.
GROSS, H. (1898/1911) *Criminal psychology*. Boston: Little, Brown, and Company (Orig. alem. 1898).
GUTIÉRREZ, A. y CARPINTERO, H. (2004). La psicología del testimonio. La contribución de Francisco Santamaría. *Revista de Historia de la Psicología, 25*, 59-66.
HEALY, W. (1927). *The individual delinquent. A text-book of diagnosis and prognosis for all concerned in understanding offenders*. Boston: Little, Brown and Company (Orig. 1915).
HEARNSHAW, L. S. (1964). *A short history of British psychology. 1840-1940*. Londres: Methuen.
HERNÁNDEZ, J. A., VÁZQUEZ, B. y SÁNCHEZ, J. (1991). Aproximación a la psicologia y el trabajo social forense. *Papeles del Psicologo, 48,* 46-51.
HESS, R. y WEINER, I. (Eds.) (1999). *The handbook of forensic psychology* (2ª ed.). Nueva York: Wiley.
HUDSON, E. L. (1994). Jury psychology. En R. J. Corsini (Ed.), *Encyclopedia of psychology* (2ª ed.). Nueva York: Wiley.
INGENIEROS, J. (1913a). *Criminología*. Madrid: Jorro.
INGENIEROS, J. (1913b). *El hombre mediocre*. Madrid: Renacimiento.
INGENIEROS, J. (1918). *Simulación de la locura ante la criminología, la psiquiatría y la medicina legal* (8ª ed.). Buenos Aires: Rosso y Cia.
JIMÉNEZ DE ASÚA, L. (1935). *Valor de la psicología profunda (psicoanálisis y psicología individual) en ciencias penales*. Madrid: Reus.
JIMENEZ DE ASÚA, L. (1947) *Psicoanálisis criminal* (5ª ed.). Buenos Aires: Losada.
LARSON, J. A. (1923). The cardio-pneumo-psychogram in deception. *Journal of Experimental Psychology, 6*, 420-454.
LEVINE, L. J. y LOFTUS, E. F. (2004). Eyewitness testimony. En C. D. Spielberger (Ed.), *Encyclopedia of applied psychology* (vol. 1, 889-894). Amsterdam: Elsevier.

LIPTON, D., MARTINSON, R. y WILKS, J. (1975). *The effectiveness of correctional treatment.* Nueva York: Praeger.

LOH, W. D. (1981). Perspectives on psychology and law. *Journal of Applied Social Psychology, 11,* 314-355.

LOMBROSO, C. (1889) *L'uomo di genio*. Turín: Bocca.

LOMBROSO, C. (1896). *L'uomo delinquente* (3 vols., 5ª ed.). Turín: Bocca.

LURIA, A. R. (1929) Die Methode der abbildenden Motorik bei Kommunikation der Systeme und ihre Anwendung auf die Affektpsychologie. *Psychologische Forschung, 12,* 127-179.

MALPASS, R. S. y GOODMAN-DELAHUNTY, J. (2004). Psychology and the law, overview. En C. D. Spielberger (Ed.), *Encyclopedia of applied psychology* (vol. 3, 171-184). Amsterdam: Elsevier.

MARBE, K. (1913). *Grundzüge der forensischen Psychologie*. Munich: Beck.

MARBE, K. (1926). *Der Psycholog als Gerichtsgutachter im Straf- und Zivilprozess*. Stuttgart: Enke.

MARISTANY, L. (1973). *El gabinete del doctor Lombroso (Delincuencia y fin de siglo en España).* Barcelona: Anagrama.

MARTÍNEZ RUIZ, J. («Azorín») (1959). Sociología criminal. En *Obras completas* (vol. 1, pp. 441-574). Madrid: Aguilar.

MATA, P. (1858). *Tratado de la razón humana.* Madrid: Bailly-Baillière.

MAUDSLEY, H. (s.a.) *El crimen y la locura.* Valencia: Sempere.

MIRA, J. J. y DIGES, M. (1991). Psicologia del testimonio: Concepto, areas de investigación y aplicabilidad de sus resultados. *Papeles del Psicólogo, 48,* 52-53.

MIRA Y LÓPEZ, E. (1954). *Manual de psicología jurídica* (4ª ed.). Buenos Aires: El Ateneo. (Orig. 1932).

MONAHAN, J. y LOFTUS, E. F. (1982). The psychology of law. *Annual Review of Psychology, 33,* 441-475.

MÜLBERGER, A. (1994). *La aportación de Karl Marbe a la psicología. Un enfoque crítico* (2 vols.). Tesis doctoral. Universidad Autónoma de Barcelona. Mimeo.

MÜNSTERBERG, H. (1908) *On the witness stand*. Nueva York: Doubleday.

MUÑOZ, L, BAYÉS, R. y MUNÉ, F. (1980). *Introducción a la psicología jurídica.* México, DF: Trillas.

POOL, D. A. y LAMB, M. E. (1998). *Investigative interviews of children: A guide for helping professionals*. Washington, DC: American Psychological Association.

QUAS, J. A. y BECK, B. E. (2004). Child testimony. En C. D. Spielberger (Ed.), *Encyclopedia of applied psychology* (vol. 1, 339-344). Amsterdam: Elsevier.

QUETELET, A. (1835). *Sur l'homme et le développement de ses facultés ou essai de physique sociale* (2 vols.). París: Bachelier.

QUETELET, A. (1848). *Du système social et des lois qui le régissent.* París: Guillaumin.

RODRIGUEZ LAFORA, G. (1929). La psiquiatría en el nuevo Codigo Penal español de 1928 (juicio crítico). *Revista General de Legislación y Jurisprudencia*, 154, 386-459.

SAKS, M. J. (1977). *Jury verdicts*. Lexington: Heath.

SANTAMARÍA, F. (1910). Psicología del testimonio, *Asociación Española para el Progreso de las Ciencias, Congreso de Zaragoza, VI. Ciencias filosóficas* (pp. 75-78). Madrid: Imp. Arias.

STERN, W. (1903-1906) *Beitrage zur Psychologie der Aussage*. Leipzig: J. A. Barth.

STERN, W. (1910). Abstracts of lectures on the psychology of testimony and on the study of individuality. *American Journal of Psychology,* 21, 270-282.

TAPP, J. L. (1976). Psychology and the law: An overture. *Annual Review of Psychology, 27,* 359-404.

URRA, J. y VÁZQUEZ, B. (Eds.) (1993). *Manual de psicología forense*. Madrid: Siglo XXI.

WATSON, J. B. (1961) *El conductismo* (3ª ed.). Buenos Aires: Paidós. (Orig. 1925).

WEIJERS, I. (2004). Delinquency and law. En J. Jansz y P. van Drunen (Eds.), *A social history of psychology* (pp. 195-219). Oxford: Blackwell.

WEINER, I. y HESS, R. (Eds.) (1987). *The handbook of forensic psychology.* Nueva York: Wiley.

WHIPPLE, G. M. (1909). The observer as reporter: A study of the «Psychology of Testimony». *Psychological Bulletin,* VI(5), 153-170.

WHIPPLE, G. M. (1921). *Manual of mental and physical tests. II. Complex processes.* Baltimore: Warwick & York.

CAPÍTULO 3

La conducencia de la norma jurídica

Luis V. Oceja Fernández y José Miguel Fernández-Dols
Universidad Autónoma de Madrid

1. CONDUCENCIA E INCONDUCENCIA: ENCUENTROS ENTRE LA PSICOLOGÍA SOCIAL Y DERECHO
2. EL CAMINO DEL CUMPLIMIENTO
   - 2.1. Tres procesos psicosociales
   - 2.2. Tres motivos fundamentales
   - 2.3. Triángulo de la conducencia
3. FUENTES PSICOLÓGICAS DE EFICACIA DE UNA NORMA JURÍDICA
   - 3.1. El proceso de la atención
     - 3.1.1. Saliencia de la norma
     - 3.1.2. Normas descriptivas y prescriptivas
   - 3.2. El proceso de evaluación
     - 3.2.1. Norma y valores
     - 3.2.2. Norma y autoestima
     - 3.2.3. Norma y justicia
   - 3.3. El proceso del cálculo
     - 3.3.1. Ley y sanción
     - 3.3.2. Matices
4. FUENTES DE EFICIENCIA DE LA NORMA JURÍDICA
   - 4.1. Obediencia condicional
5. EL INCUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS JURÍDICAS
   - 5.1. Algunos ejemplos
     - 5.1.1. La ley seca
     - 5.1.2. El estraperlo
   - 5.2. Causas del incumplimiento
   - 5.3. Norma perversa

5.3.1. Desmoralización
5.3.2. Estructuras alternativas
6. ASPECTOS APLICADOS
6.1. Técnica legislativa psicológica
7. CONCEPTOS CLAVE
8. PARA SABER MÁS
8.1. Referencia esencial
8.2. Referencias adicionales
REFERENCIAS

1. Conducencia e inconducencia: Encuentros entre la psicología social y el derecho

Existen al menos dos acepciones del término «conducencia» en el ámbito de lo jurídico; la más extendida alude a una de las tres condiciones necesarias de una prueba (conducencia, pertinencia y utilidad) y se define como la idoneidad legal de una prueba para demostrar algo. La segunda acepción de «conducencia» fue propuesta por Muñoz Sabaté (1975, p. 17) y hace referencia a la «propiedad de una norma jurídica para provocar una reacción de cumplimiento en los sujetos destinatarios de la misma». Este capítulo va a tratar de esta segunda acepción, es decir sobre la eficacia de las normas jurídicas para generar cumplimiento. Vamos, sin embargo, a ampliar el concepto de conducencia aludiendo igualmente a una segunda forma de entender la eficacia –e ineficacia– de las normas jurídicas. Esta segunda acepción no alude a su cumplimiento sino a su «aplicación». En nuestra nueva definición, la conducencia de una ley no consiste simplemente en que pueda generar obediencia sino en que las instituciones correspondientes tengan los medios y la voluntad política para aplicarla, vigilando a los sujetos de la norma e imponiendo las sanciones correspondientes a los que la incumplen (vid. Hierro, 2003). Un ejemplo reciente puede aclarar la diferencia entre las dos facetas de la conducencia que en la práctica son con frecuencia indistinguibles: la ley que obliga a respetar ciertos límites de velocidad ha carecido de conducencia, ya que la mayoría de los conductores españoles conduce por encima de los límites permitidos (vid. Fernández-Dols y Oceja, 1994) y las autoridades han carecido de medios para sancionar a todos los infractores. Las autoridades se plantean en la actualidad dos retos al respecto: lograr que los conductores obedezcan espontáneamente las leyes que regulan la velocidad de los vehículos a motor (primera acepción de conducencia) y tener los medios y la voluntad política necesaria para que todos los infractores, con independencia de su número, reciban la correspondiente sanción. Recientemente, una nota de prensa de la Dirección General de Tráfico sugiere que las autoridades parecen haber optado por el segundo camino, con la utilización masiva de radares que detectan miles de vehículos (vid. El País Digital, 28 de julio de 2005).

El análisis de la conducencia de una norma requiere establecer una relación equilibrada y simbiótica entre dos ciencias sociales: el Derecho y la Psicología Social. Con respecto a una determinada norma jurídica, desde el Derecho debe reflexionarse fundamentalmente sobre el ajuste de dicha norma dentro de dos sistemas: los valores que imperan en la sociedad y el código normativo ya existente. Desde la Psicología Social, en cambio, debe reflexionarse sobre el grado de adecuación de dicha norma con las leyes que explican el comportamiento humano. Estas dos ciencias sociales, por tanto, plantean preguntas diferentes

que intentan responder desde distintos parámetros. La Psicología Social no puede ni debe pronunciarse sobre el valor ético del contenido de una norma o sobre su relación con el sistema legal, y el Derecho no puede ni debe pronunciarse sobre los procesos psicológicos que facilitarán o dificultarán que se lleve a cabo la conducta propuesta por la norma.[1] Sin embargo, ambas disciplinas se necesitan si queremos entender la relación entre la norma, los valores, el sistema legal y el comportamiento (*véase* el Capítulo 1 de este manual). Uno de los principales méritos del concepto de conducencia consiste en señalar esa necesidad.

Toda norma jurídica puede entenderse como una propuesta de acción social que responde a unos determinados objetivos y hace referencia a una serie de conductas. Prohibir a los menores el consumo de alcohol, obligar a llevar el cinturón de seguridad, delimitar los lugares en los que se puede fumar, establecer una relación entre el salario que se recibe y los impuestos que deben pagarse, especificar los requisitos que posibilitan o impiden realizar una labor profesional; todas estas propuestas tienen objetivos tales como promocionar la justicia dentro de una sociedad y proteger la vida de sus integrantes, y todas ellas se refieren a conductas concretas que se realizan en lugares concretos. Ahora bien, al margen de la buena intención de sus objetivos, estas propuestas pueden tener más o menos éxito. Precisamente en la reflexión sobre el éxito de estas normas es donde se encuentra el punto de contacto entre Derecho y Psicología Social, y es aquí donde estas dos disciplinas pueden y deben mantener una relación simbiótica. El especialista en Psicología Social encontrará en las normas jurídicas generadas por el Derecho un interesante campo de análisis; el especialista en Derecho encontrará en los conocimientos generados por la Psicología Social una interesante fuente de consulta. Los juristas tienen que legislar, proponiendo nuevas normas y trasformando las ya existentes, sin pretender ser expertos en los procesos psicológicos relacionados con el comportamiento propuesto por dichas normas. Los psicólogos sociales tienen que desarrollar este conocimiento, aplicando las reglas del método científico, sin pretender marcar el rumbo de dichas leyes. En definitiva, la relación entre ambos será simbiótica y equilibrada en la medida en que ambos se presten atención respetando al mismo tiempo sus respectivos campos de acción. En su capítulo sobre la Psicología experimental y la eficacia jurídica, Bayés (1980) expone con claridad la diferencia entre los objetivos de la Psicología y el Derecho.

Como psicólogos sociales, en el presente capítulo intentaremos ofrecer una serie de conocimientos sobre los procesos psicológicos que pueden facilitar el cumplimiento de las normas. Además, siguiendo el análisis del concepto de

[1] Otro asunto muy distinto son los valores éticos y las opiniones que puedan tener los profesionales de estas dos disciplinas sobre cada uno de estos asuntos.

conducencia realizado por Munné (1980), también abordaremos los efectos que pueden provocar las normas caracterizadas por su inconducencia, es decir, aquellas normas que son sistemáticamente incumplidas. Por otra parte, y en línea con lo recién expuesto, el análisis del problema del cumplimiento también puede y debe realizarse desde el Derecho; en este capítulo se revisarán algunos de los conceptos relacionados con este tipo de análisis, pero el lector especialmente interesado en esta perspectiva puede consultar *La eficacia de las normas jurídicas*, un excelente trabajo realizado por Hierro (2003).

2. El Camino del cumplimiento

El diccionario de la Real Academia Española vincula el término de «conducencia» al de «conducción», en el que se señala como primera acepción «la acción y efecto de conducir, llevar, o guiar alguna cosa» (DRAE, p. 535). Desde esta perspectiva vamos a presentar una serie de procesos psicológicos como el camino por el que se puede conducir, llevar o guiar a una norma hacia su cumplimiento. Además, a lo largo de este camino intentaremos relacionar dichos procesos con tres conceptos clásicos de la ciencia jurídica: la eficacia, la legitimidad y la validez. Básicamente, la *eficacia* consiste en la conformidad o adecuación de la conducta de los destinatarios con lo que la norma prescribe. La eficacia se refiere al cumplimiento real del Derecho en el seno de la sociedad y, por tanto, tiene siempre un carácter relativo, ya que las normas pueden cumplirse en mayor o menor grado. En cuanto a la *legitimidad* de una norma, se suele identificar esta característica con el grado de acuerdo que existe entre la norma y principios éticos tales como la promoción de la justicia, el respeto de la dignidad de la persona, la protección de la igualdad y la defensa de la libertad. Como veremos más adelante, este grado de acuerdo entre contenido normativo y ética se presenta como uno de los factores que condicionan de un modo decisivo la eficacia de las normas. Finalmente, la *validez* se refiere a la vigencia de una norma, y su fundamento dependerá de la concepción que se tenga del Derecho. Desde una concepción fáctica del Derecho, una norma será válida si de hecho es aprobada y aplicada por las autoridades correspondientes, es decir, se identifica validez con eficacia. En cambio, desde la posición axiológica del Derecho, una norma es válida si su contenido se ajusta a los valores éticos fundamentales o a una determinada concepción de la justicia, identificándose entonces validez con legitimidad. Además de la citada obra de Hierro (2003), para un análisis en profundidad de estos tres conceptos se puede acudir a dos clásicos de la teoría del Derecho como Bobbio (1990) y Kelsen (1953/1992).

2.1. Tres procesos psicosociales

Retornando a la Psicología Social, el camino por el que se puede conducir, llevar o guiar a una norma hacia su cumplimiento está formado por tres procesos psicológicos básicos: la atención, la evaluación y el cálculo. Como veremos más adelante, la probabilidad de que una norma se cumpla aumenta cuando la situación dirige la atención de sus destinatarios hacia dicha norma. Además, una vez que sea atendida, esta norma se cumplirá en mayor grado si es evaluada positivamente por quienes tienen que cumplirla. Finalmente, de una forma más o menos consciente, las personas calculan cuáles son los costos y beneficios que se derivan de cumplir o incumplir dicha norma. La estimación de estos costos y beneficios influye poderosamente en nuestras decisiones, hasta el punto de llevarnos a incumplir una norma previamente evaluada como positiva, o cumplir una norma previamente evaluada como negativa. En los siguientes apartados revisaremos con detalle estos tres procesos.

2.2. Tres motivos fundamentales

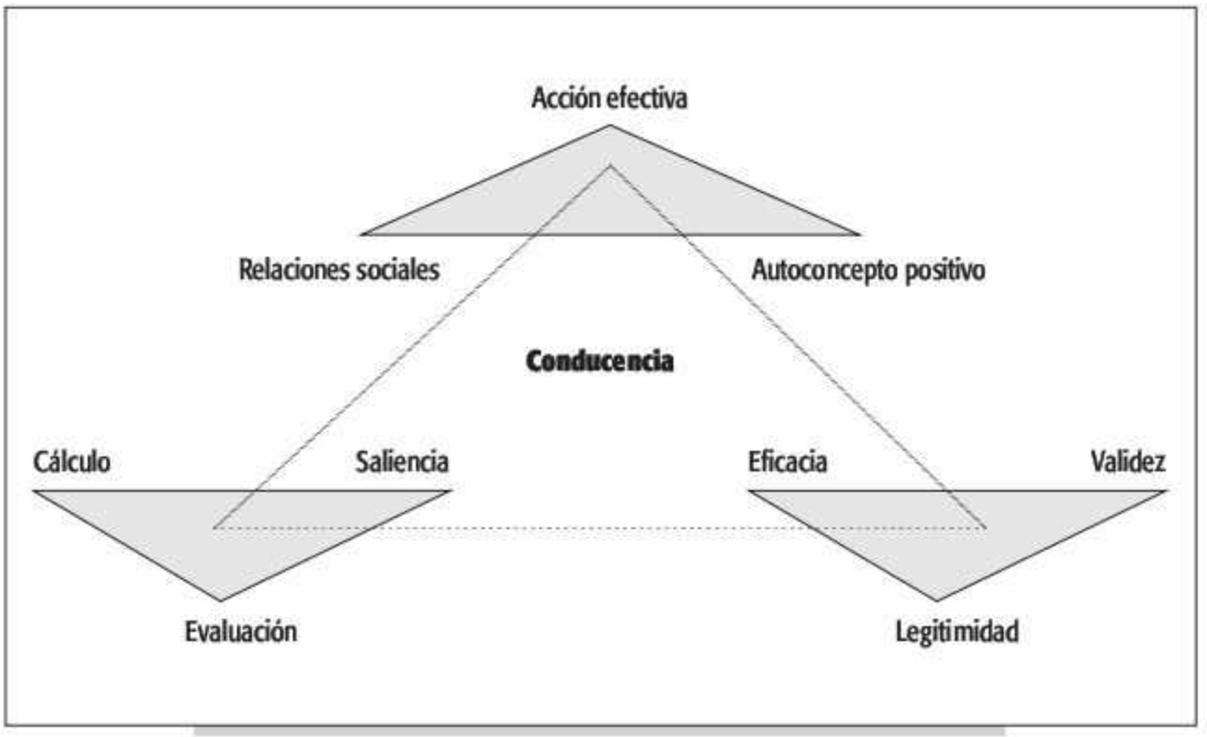
Llevar o conducir una norma por el camino del cumplimiento implica llevar o conducir por ese camino a las personas que se enfrentan con la decisión de cumplirla. A primera vista esta perspectiva parece defender una concepción pasiva de estas personas: como objetos que son transportados desde un punto, la presencia de una norma, hacia otro, su cumplimiento. Sin embargo, lejos de esta concepción pasiva, la Psicología Social defiende que los seres humanos buscamos de forma activa la consecución de una serie de objetivos. En otras palabras, a lo largo de nuestra peripecia vital, aceptamos o rechazamos la influencia externa (por ejemplo, las normas) en función de que esta influencia nos permita alcanzar unas determinadas metas. De acuerdo con el trabajo de Cialdini y Trost (1998), los seres humanos estamos fundamentalmente motivados por la conquista de tres objetivos o metas. En primer lugar, queremos que *nuestras acciones sean efectivas*; es decir, estamos constantemente explorando y actuando sobre el ambiente físico y sobre los demás con el fin último de conseguir los mejores resultados (White, 1959). La definición de lo que es «mejor» variará según las personas y las circunstancias concretas, pero todos nosotros procuramos tomar decisiones acertadas que nos conduzcan a los resultados buscados. En segundo lugar, los seres humanos somos individuos que vivimos dentro de comunidades formadas por otros individuos que de forma directa o indirecta influyen en nuestras decisiones; los otros son nuestro cielo y nuestro infierno. En palabras de Aronson (1994), los seres humanos somos animales sociales y, como tales, uno de nuestros objetivos fundamentales es *construir y mantener las relaciones sociales* que nos ayudarán a sobrevivir en nuestro entorno. En tercer lugar, además de prestar atención al exterior en busca de los mejores resultados y las mejores relaciones, las personas nos

prestamos atención a nosotros mismos guiados por la necesidad básica de *mantener un alto concepto de nosotros mismos*. Impulsados por este fin desarrollamos toda una serie de estrategias que nos permitan vernos como personas competentes, responsables y, en definitiva, valiosas (Baumeister, 2005). Como ya veremos, la influencia de los procesos que jalonan el camino del cumplimiento normativo descansa en la búsqueda de estas tres metas fundamentales.

2.3. Triángulo de la conducencia

En resumen, para analizar el grado en que una norma jurídica posee la capacidad de provocar una reacción de cumplimiento (i.e., su conducencia), presentaremos un enfoque que, como muestra la Figura 3.1, tiene tres vértices: los tres conceptos derivados de la teoría del Derecho sobre las características fundamentales de toda norma jurídica (eficacia, legitimidad y validez), los tres procesos psicosociales básicos que pueden explicar el cumplimiento normativo (atención, evaluación y cálculo), y las tres motivaciones fundamentales sobre las que descansan la acción de dichos procesos (acción efectiva, construcción de relaciones sociales, mantenimiento de la autoestima). Con este enfoque pretendemos ordenar la presentación de los conocimientos que puede ofrecer la Psicología Social a la pregunta de cuáles son las fuentes de eficacia de la norma jurídica, es decir, los procesos psicosociales que determinan su aplicación y cumplimiento.

Figura 3.1. *Triángulo de la conducencia*



3. FUENTES PSICOLÓGICAS DE EFICACIA DE UNA NORMA JURÍDICA

3.1. El proceso de la atención

Cruzamos las calles por donde no debemos, transportamos productos de un país a otro sin declararlos, fumamos en lugares donde está prohibido, conducimos por encima del límite de velocidad. Todos infringimos las normas y somos consciente de ello. Sin embargo, en muchas ocasiones no sabíamos de la existencia de una determinada norma, o de su variante local, y honestamente aludimos a esta circunstancia cuando la autoridad nos detiene y se dispone a sancionarnos. Entonces se nos recuerda que el desconocimiento de una ley no exime de su cumplimiento. Desde un punto de vista legal esta máxima es indiscutible pero desde un punto de vista psicológico se pueden establecer ciertos matices. Es más, incluso conociendo su existencia, con frecuencia incumplimos una norma jurídica porque, sencillamente, en el momento de comportarnos no éramos conscientes de ella.

3.1.1. Saliencia de la norma

La teoría focal de la conducta normativa formulada por Cialdini, Kallgren y Reno (1991) señala que el principal factor que determina el cumplimiento de una norma, ya sea formal o informal, es su saliencia; es decir, que se encuentre dentro de nuestro foco de atención cuando tomamos decisiones sobre cómo comportarnos. Por lo tanto, la saliencia de la norma jurídica es la primera fuente de eficacia que nos encontramos en la acción de llevar o guiar la norma hacia su cumplimiento. Por trivial que pueda parecer este aspecto una vez que se menciona, seguramente el lector no tendría muchos problemas en señalar un considerable número de ejemplos en los que la norma no se cumplió porque no se conocía o, más frecuentemente, porque no era saliente. Es importante señalar que dicha saliencia está ligada al preciso momento en que tomamos una decisión de realizar una conducta relacionada con una norma concreta. Es decir, al preciso momento en el que vamos a cruzar la calle, a comprar el producto que debe declararse, a encender el cigarrillo, a conducir por un determinado tramo de la carretera, etc.

3.1.2. Normas descriptivas y prescriptivas

Además de la saliencia, la teoría focal de la conducta normativa contiene otro elemento importante. Los autores de esta teoría señalan que, movidos por los tres objetivos fundamentales comentados en el apartado anterior (realizar una acción efectiva, construir relaciones sociales, y mantener una evaluación positiva de nosotros mismos), las personas prestamos especial atención a dos referencias

normativas: la percepción de lo que la mayoría de la gente hace en un determinado contexto («norma descriptiva») y la percepción de lo que la mayoría aprueba o desaprueba que se haga en dicho contexto («norma prescriptiva»). Esta distinción puede ayudar a diseñar la situación para que aumente la saliencia de aquellos aspectos que apoyan a una determinada norma jurídica. Desde esta perspectiva, la probabilidad de cumplir una norma será mayor en la medida en que dichos elementos dirijan claramente la atención hacia estas dos referencias normativas. Dos intervenciones realizadas en el metro de Nueva York y en el Parque Nacional del Bosque Petrificado (Arizona) pueden ayudarnos a ilustrar este proceso.

• Limpiando el metro

Hacia el final de la década los ochenta se estaba produciendo en la red de metro de Nueva York un 75 por 100 menos de delitos que al comienzo de ella. Como señala Gladwell (2000, p. 153), esta increíble reducción no podía explicarse solo por el declive del tráfico ilegal de cocaína tipo *crack*, ni por el fin de la crisis económica que supuso aumentar las cifras de empleo, ni por el envejecimiento de la población. Todos estos cambios afectaban al país en su conjunto y, además, sus efectos suelen ser más graduales. El repentino y espectacular descenso ocurrido en Nueva York tenía que deberse a «algo diferente». A mediados de los ochenta David Gunn fue elegido como el nuevo director de la red de metro. Muchos de los expertos aconsejaron a Gunn que se centrara en los temas de gran envergadura, como el crimen y la eficiencia del servicio, pero éste decidió volcar sus esfuerzos en un aspecto aparentemente mucho más trivial: la absoluta eliminación de los *graffiti*. Para ello puso en marcha un sistema muy exigente de limpieza cuyo objetivo era conseguir en seis años que todos los vagones que circularan salieran cada día completamente limpios (*véase* Gladwell, 2000, pp. 157-158). Además, durante la aplicación de este programa William Bratton fue contratado como jefe de la policía del metro. En línea con su director, Bratton no se centró en el gran crimen sino en un tema «menor»: reducir drásticamente la cantidad de viajeros que se colaban sin pagar. Poco a poco este objetivo se extendió a otros delitos menores (por ejemplo, ir borracho o comportarse inadecuadamente). Las dos intervenciones dirigidas por Gunn y Bratton tuvieron éxito y, tal como ya se ha señalado, los datos avalaron su eficacia: un 75 por ciento de reducción de todos los delitos. En 1994 el recién elegido alcalde Rudolph Giuliani nombró a Bratton jefe del Departamento de Policía de Nueva York, quien decidió aplicar la misma filosofía de intervención en toda la ciudad. Con el tiempo Giuliani ha pasado a la historia como el alcalde que transformó Nueva York en una ciudad segura.

¿Qué tenían en común Gunn y Bratton que les llevó a aplicar la misma estrategia? Los dos fueron contratados a instancias de George Kelling, un criminólogo

que junto con James Q. Wilson había desarrollado la «teoría de las ventanas rotas». El mensaje básico de esta teoría es que si se rompe una ventana y se deja sin arreglar, la gente que pase por delante terminará concluyendo que romper ventanas es una conducta habitual en esa zona y que a nadie le importa. Con el tiempo el número de ventanas rotas se multiplicará y el doble mensaje de «eso es lo que se hace y la gente no lo ve mal» será cada vez más potente. En otras palabras, y volviendo a la teoría focal de la conducta normativa, la situación está dirigiendo la atención hacia dos referencias normativas (descriptiva y prescriptiva) que en este caso apoyan el incumplimiento de una norma jurídica (i.e., respetar la vía pública). Paulatinamente esta influencia puede ir extendiéndose a otros incumplimientos más graves.

- Conservando el medioambiente

Uno de los recursos más utilizados para activar una norma son las señales que avisan de su presencia. Estas señales pueden contener tan solo una imagen que muestra claramente la prohibición de realizar una determinada conducta, y generalmente es suficiente con que sean claramente visibles y estén colocadas en los lugares adecuados, aspecto que por obvio en ocasiones se obvia. Además de una imagen, estas señales también pueden contener mensajes destinados a fomentar el cumplimiento de la norma, y en estos casos la formulación de dichos mensajes puede determinar poderosamente su efectividad. Recientemente Cialdini y sus colaboradores (2006) compararon el éxito de dos tipos de mensajes colocados a la entrada del Parque Natural del Bosque Petrificado (Arizona) para evitar que los visitantes se llevaran como recuerdo piezas de alto valor ecológico. En uno de los mensajes se podía leer: «Muchos de los anteriores visitantes se han llevado madera petrificada del parque, cambiando el estado del Bosque Petrificado», y en el otro: «Por favor no se lleven madera petrificada del bosque». Tras observar el comportamiento de los visitantes, estos investigadores comprobaron que el segundo mensaje tenía aproximadamente cinco veces más éxito que el primero. Los investigadores demostraron que esta diferencia se debió a que el segundo mensaje aumentaba la saliencia de la norma prescriptiva «llevarse madera petrificada no está bien»; mientras que el primer mensaje aumentaba la saliencia de la norma descriptiva «la mayoría de la gente se lleva madera petrificada». Es interesante señalar que este último mensaje era el que estaba originalmente colocado en los paseos del Parque Natural. En definitiva, lo ocurrido en dos entornos tan dispares como el metro y un espacio natural ilustran la importancia de la siguiente fuente de eficacia: qué referencias normativas (descriptiva y prescriptiva) son salientes en el momento en el que tomamos nuestras decisiones. Descuidar o atender esta fuente puede incidir poderosamente en la conducencia de una norma jurídica.

3.2. El proceso de evaluación

Hemos visto en el apartado anterior que una norma jurídica puede incumplirse sencillamente porque no era saliente en el momento de realizar el comportamiento relacionado con dicha norma. Sin embargo la transgresión no parece explicare solo por la falta de atención. Por una parte, hay ocasiones en las que normas claramente presentes no se cumplen; al menos en nuestro país el código de circulación ofrece numerosos ejemplos: coches aparcados en doble fila durante largos períodos de tiempo, conductores que hablan por el móvil mientras están al volante, curvas que se toman a más velocidad de la permitida, adelantamientos en tramos marcados por línea continua, y un largo etcétera. Por otra parte, existen normas que son sistemáticamente respetadas con independencia de que la situación las haga más o menos salientes. ¿Qué otros procesos pueden entonces explicar el cumplimiento normativo? Nuestro equipo de investigación lleva varios años intentando contestar a esta pregunta y, de momento, los resultados sugieren la existencia de un factor relacionado con un concepto analizado por varias disciplinas de las ciencias sociales: la legitimidad (Zelditch, 2001).

3.2.1. Norma y valores

El autor que llevó a cabo el tratamiento más extenso y sistemático del concepto de legitimidad fue Max Weber (1864-1920), un autor clásico del pensamiento social que realizó análisis fundamentales dentro de los campos de la Sociología, la Economía y el Derecho; a él le debemos, por ejemplo, el desarrollo y análisis del concepto de burocracia (Weber, 1922/1992). Según Weber, para que un determinado orden o modelo de conducta (una norma) sea considerado por las personas como válido para orientar su acción, debe estar apoyado por un tipo específico de motivos. En primer lugar, un orden puede estar sostenido por motivos racionales, es decir, las personas se ajustarán a este orden en la medida en que les permita satisfacer sus necesidades. En segundo lugar, Weber señala como motivo a la «fuerza de la costumbre»; es decir, el hecho de que a lo largo del tiempo la mayoría de las personas hayan actuado de una determinada forma. Como habrá deducido el lector, estos dos motivos pueden identificarse con los objetivos ya mencionados de realizar acciones efectivas y construir relaciones sociales. Ahora bien, según este autor, el orden menos frágil, aquel que posee la mayor probabilidad de orientar la acción de las personas, es «aquel orden que aparezca con el prestigio de ser obligatorio y modelo, es decir, con el prestigio de la legitimidad» (Weber, 1922/1992, p. 26). Esta cualidad o prestigio de la legitimidad puede estar garantizada por dos tipos de razones. En primer lugar, las razones de tipo «íntimo»: *afectivas*, cuando existe una entrega sentimental hacia dicho orden; *valorativas*, cuando se percibe que el orden expresa valores supremos; o *religiosas*, cuando se sostiene la creencia de que existe un bien de

salvación. En segundo lugar, las razones «externas», relacionadas con un conjunto de expectativas e intereses sobre la posibilidad de obtener unas determinadas consecuencias.

En este apartado vamos a centrarnos en el primer tipo de razones, las del tipo «íntimo». Desde esta perspectiva se puede establecer que «una norma jurídica se percibirá como más o menos legítima en función del grado de acuerdo que exista entre dicha norma y los valores (éticos o religiosos) de quienes la perciben». Esta definición está en línea con el tratamiento que se le ha dado al concepto dentro de la teoría del Derecho (por ejemplo, Kelsen, 1953/1992; *véase* también Zelditch, 2001, para una extensa revisión de este concepto). Con el fin de comprobar la verosimilitud de esta definición, Oceja y Fernández-Dols (1998) pidieron a personas de cinco países (España, Chile, Estados Unidos, Canadá y Hong Kong) que indicaran la importancia que le adjudicaban al concepto de legitimidad, definido tal como acaba de exponerse. En los cinco países esta definición de la legitimidad fue valorada como una cualidad normativa esencial; el grado de importancia media que se le adjudicó en los cinco países fue igual a 7,62 en una escala de 10 puntos, con una puntuación mínima de 7,22 y una máxima de 8. Además, en España se realizó esta medición durante cuatro años consecutivos (i.e., 1993-1997) y se comprobó que esta alta valoración se mantenía estable a lo largo del tiempo: entre 7,58 y 8 puntos.

En otro estudio, Oceja, Fernández-Dols, González, Jiménez y Berenguer (2001) pidieron a personas de tres países diferentes (España, Estados Unidos y Chile) que evaluaran seis normas (por ejemplo, no realizar hurtos en grandes almacenes, no aparcar en segunda fila). Para ello tenían que indicar en qué medida cada una de las normas: (a) estaban de acuerdo con sus principios éticos, (b) daría lugar a una sanción formal en caso de incumplirla, y (c) su transgresión sería desaprobada por sus familiares o amigos. Cada una de estas preguntas, que se presentaron en cuestionarios separados, iba seguida de una escala de 5 puntos, a continuación los mismos participantes indicaron, también en una escala de 5 puntos, en qué medida cumplían dichas normas. Los resultados mostraron que, para las seis normas y en los tres países, la evaluación de legitimidad fue el factor que más predecía el cumplimiento normativo; de hecho en casi todos los casos fue el único factor que presentaba un valor predictivo significativo. Estos resultados concuerdan con los revisados por Tyler (1990), que menciona cinco estudios en los que, tras preguntar a las personas en qué medida una ley o norma está de acuerdo con sus juicios morales, correlacionaron estos juicios con el grado en que afirmaban cumplir dicha norma. Tomados globalmente, estos estudios mostraron que estos juicios sobre la legitimidad de la norma explican alrededor de un veinte por ciento de la varianza del cumplimento. Más recientemente, Oceja y Jiménez (2001) comprobaron que la percepción de legitimidad parece ser la dimensión fundamental a la hora de evaluar una norma; por encima

de evaluaciones relacionadas con su grado de formalidad (i.e., si es o no una ley) y con el apoyo social que recibe (i.e., si otras personas desaprueban su incumplimiento). En definitiva, además de prestarles mayor o menor atención en el momento de realizar la conducta, las personas evaluamos las normas ante las que nos enfrentamos diariamente. Una de las cuestiones que estamos abordando en la actualidad es si dicha evaluación es consciente, controlada y racional o si, por el contrario, realizamos estas evaluaciones de una forma más inconsciente, automática e intuitiva. En cualquier caso, parece que de un modo u otro evaluamos a las normas según su grado de acuerdo o coherencia con nuestros valores personales.

3.2.2. Norma y autoestima

Acabamos de ver que la evaluación que realicen las personas sobre el grado de acuerdo que existe entre la norma y sus principios personales (legitimidad) puede influir poderosamente en la decisión de cumplir dicha norma. Ahora bien, todavía no sabemos el porqué de esta influencia; es decir, a través de qué tipo de mecanismos psicológicos se produce. Schwartz (1977), entre otros muchos investigadores, ha abordado esta cuestión. Partiendo de uno de los tres objetivos fundamentales que perseguimos los seres humanos: la necesidad de evaluarnos positivamente a nosotros mismos y de sentirnos bien con lo que somos, este autor argumenta que no es necesario sentir la amenaza de sanciones sociales externas para producir una conducta normativa, sino que todos nosotros desarrollamos una serie de «normas personales» que guían nuestro comportamiento. Estas normas se refieren a un conjunto de estándares o expectativas que están directamente relacionados con nuestros valores personales, y ejercen su influencia gracias a la necesidad que tenemos de mantener un alto concepto de nosotros mismos. En la medida en que seamos congruentes con nuestros valores o normas personales podremos mantener nuestra autoestima a niveles aceptables. En esta línea, la investigación ha demostrado que aumentar la atención hacia nosotros mismos reduce la frecuencia de la conducta delictiva. El principio que explica este hecho es que ese aumento de atención incrementa: (a) la conciencia sobre los principios personales que van en contra de cometer ciertos delitos y (b) la necesidad de ser congruentes con dichos principios. Evidentemente, para que este principio sea eficaz se debe haber interiorizado previamente dichos principios o normas personales. En otras palabras, no hay mejor guardián que uno mismo, siempre y cuando ese guardián esté atento. Este principio fundamenta la instalación de espejos en lugares donde puede existir la tentación de cometer algún delito (por ejemplo, grandes almacenes).

3.2.3. Norma y justicia

Vincular la percepción de legitimidad al grado de acuerdo con los valores personales puede llevarnos a una solución «solipsista» del problema. Es decir, no es

posible anticipar si una norma jurídica será evaluada como legítima porque cada individuo posee su propio sistema de valores personales. Con el fin de encontrar una alternativa a este tipo de solución, los investigadores se han planteado si existe un valor universalmente aceptado sobre el que pueda pivotar la percepción de legitimidad. Hasta la fecha se ha propuesto un valor que parece reunir estas condiciones: la justicia. La relación entre justicia y legitimidad nos sumerge en una amplia tradición de investigación en Psicología Social. A finales de la década de los setenta, Walster, Walster y Berscheid (1978) lideraron una serie de investigaciones en las que mostraron que, cuando nos relacionamos con otras personas, nuestros sentimientos y comportamientos dependen en gran medida de nuestros juicios sobre si los resultados obtenidos en dichas relaciones son justos. Ahora bien, desde el comienzo de sus estudios estos investigadores señalaron que estos juicios podían dividirse en dos dimensiones: la justicia distributiva y la justicia procedimental. La primera se refiere al grado en que los resultados nos parecen justos (por ejemplo, me merecía este ascenso), la segunda se refiere al grado en que consideramos que los procedimientos que han dado lugar a dichos resultados han sido justos (por ejemplo, se ha tomado la decisión de una forma imparcial). Casi inmediatamente esta distinción dio lugar a un interesante debate sobre si estas dos dimensiones son completamente independientes o si una esta supeditada a la otra y, en ese caso, cuál es la dimensión dominante. Aunque este debate todavía no está resuelto, en la actualidad una de las posturas con más influencia es la desarrollada por el grupo liderado por Tyler (1989, 1990, 2000). Según este autor, en nuestros encuentros diarios con las autoridades encargadas de distribuir las sanciones positivas o negativas, prestamos una especial atención a cómo se toman las decisiones y qué trato recibimos. En la medida en que juzguemos estos aspectos positivamente nos sentiremos más identificados con dichas autoridades y, por tanto, nos mostraremos más leales y dispuestos a obedecerlas. De acuerdo con esta perspectiva, es la dimensión de la justicia procedimental la que determina de forma más intensa nuestra percepción de legitimidad; hasta el punto de que aceptaremos resultados desfavorables siempre y cuando concluyamos que se derivan de la aplicación de procedimientos justos: «las autoridades que utilizan procesos de toma de decisiones justos y tratan con respeto y dignidad a sus seguidores son percibidas como más legítimas que aquellas que no lo hacen, porque un trato digno indica a las personas que son miembros respetables de grupos valiosos y con alto estatus de los que merece la pena sentirse orgulloso» (Jost y Major, 2001, p. 22).

En resumen, y extrapolando todo lo expuesto al análisis de la conducencia, la probabilidad de que una norma jurídica se cumpla será mayor si dicha norma se evalúa como legítima; es decir, si se considera que está de acuerdo con los valores de los destinatarios de dicha norma. Además, y conectando con la fuente de eficacia expuesta en el apartado anterior, la probabilidad de realizar esta evaluación

aumenta cuando dichos valores son salientes; por ejemplo, cuando nuestra atención se dirige hacia nosotros mismos. Por otra parte, cuando nos centramos en evaluar a aquellas autoridades encargadas de aplicar la norma, la percepción de legitimidad depende en gran medida de nuestros juicios sobre si dichas autoridades toman decisiones justas, tanto por los resultados producidos (justicia distributiva) como por los procedimientos que han seguido al tomar dichas decisiones (justicia procedimental), siendo este segundo aspecto tan o más importante que el primero (el lector interesado en una revisión más extensa de estas dos dimensiones de los juicios de justicia puede acudir a Tyler y Lind, 2001).

3.3. El proceso del cálculo

Siguiendo con la metáfora del camino por donde debemos conducir o guiar una norma hacia su cumplimiento, se podría decir que los dos procesos anteriores son las primeras estaciones que, una vez cruzadas, nos acercan hacia el final del cumplimiento. Ahora bien, incluso cuando una norma jurídica es saliente en el momento de realizar la conducta relacionada con su contenido y, además, es evaluada como una norma legítima, podemos decidir transgredirla. ¿Por qué? La respuesta radica en un proceso psicológico que ha sido planteado y analizado por los defensores de una teoría de gran influencia en la Psicología jurídica y la criminología: la Teoría de la Disuasión. Los defensores de esta teoría se han centrado en el estudio de las leyes que prohíben comportamientos que en principio son socialmente indeseables, es decir, leyes cuya eficacia depende de su poder disuasor. Los orígenes de esta teoría se encuentran en la filosofía política de Jeremy Bentham (1789-1948) y Cesare Beccaria (1764/1998), cuyo supuesto fundamental defiende que las personas actuamos de forma racional y hedonista, es decir, buscando el placer y evitando el dolor. Este supuesto conecta con la posición filosófica del utilitarismo (*véase* Mill, 1859/1997).

3.3.1. Ley y sanción

Especialmente a partir de la década de los sesenta, un gran número de psicólogos sociales interesados en el problema de la efectividad de las leyes prestaron atención a esta perspectiva. Una ley es una norma explícita y formal cuyo control recae en una serie de agentes o instituciones que tienen la capacidad de administrar sanciones. Por lo tanto, si unimos la filosofía utilitarista de Bentham y Beccaria con la preocupación de estos psicólogos, la afirmación fundamental de la teoría de la disuasión resulta bastante predecible: las normas se cumplen, entre otras causas, porque las personas perciben que si no las cumplen serán severamente castigados. La teoría moderna de la disuasión (Andenaes, 1974; Gibbs, 1975, 1985; Cornish y Clarke, 1986) asume que el ser humano es un ser racional que selecciona aquellas acciones que maximizan sus resultados. En términos más formales, el problema de

predecir el comportamiento quedará resuelto si se establece el tipo de análisis de costos y beneficios que aplican las personas cuando eligen entre realizar una u otra conducta (Piliavin, Thornton, Gartner, y Matsueda, 1986). Desde esta perspectiva, y con respecto al problema del cumplimiento, se suele acudir a ecuaciones de tipo probabilístico donde se indican las expectativas que tienen estas personas sobre los costos y beneficios que se obtendrán cuando cumplan o incumplan una norma. Los beneficios son muy variados y dependen de la norma jurídica, la persona afectada y las circunstancias en las que se plantea la decisión. Con respecto a los costos, existen dos aspectos que resultan cruciales para explicar el fenómeno del cumplimiento: la certeza que se tenga de que se puede ser castigado y lo severo que resulte este castigo. Aunque los modelos matemáticos pueden llegar a ser extremadamente complejos, las implicaciones básicas de este enfoque son muy claras. Por ejemplo, para que se cumpla la prohibición del consumo de drogas bastará con que en el potencial consumidor tenga la máxima certeza de que va a ser castigado con la máxima severidad.

3.3.2. Matices

Como puede verse, los supuestos de la Teoría de la Disuasión son claros y coinciden en gran medida con el sentido común; sin embargo, su claridad y popularidad no le ha librado de recibir una serie de críticas (MacCoun, 1993). En primer lugar, estos modelos tratan en realidad sobre cómo perciben las personas ciertos aspectos relacionados con la sanción, por lo que para poder predecir el mayor o menor cumplimiento de una norma no es suficiente con obtener la probabilidad y severidad objetivas de los castigos que reciben los transgresores. A lo largo de un gran número de estudios ha quedado demostrado que las personas frecuentemente sobrestiman o subestiman estas probabilidades objetivas. Por ejemplo, se ha podido comprobar que los criminales experimentados, cuando se les compara con los ciudadanos en general, suelen percibir un menor riesgo de ser sancionados (Parker y Grasmick, 1979), y aún no está claro si este sesgo optimista es una causa o un efecto de su mayor comportamiento delictivo. En segundo lugar, las ecuaciones matemáticas no pueden o no suelen incluir ciertas relaciones paradójicas que existen entre los factores de certeza y severidad del castigo. Por ejemplo, en 1973 se adoptó en Nueva York una ley muy restrictiva sobre las sentencias por consumo de drogas, el resultado fue que los abogados se volvieron mucho más agresivos a la hora de recurrir estas sentencias, y los jueces y jurados mucho más laxos a la hora de aplicarlas (Ross, 1976; Paternoster, 1987). A este respecto, en general se ha observado que las políticas basadas en el recrudecimiento de los castigos en realidad suelen reducir el poder disuasor de la ley (MacCoun, 1993). Dicho de otra forma, las personas parecen mantener un cierto sentido de la proporcionalidad a la hora de calibrar la relación entre severidad y certeza. Por ejemplo, si nos informan de que tirar un papel al suelo en un determinado lugar va a dar lugar a una multa

de tres años de cárcel, además de criticar la sanción como excesivamente severa, tenderemos a pensar que existe una baja probabilidad de que ésta se aplique. Finalmente, aunque nadie dude de la influencia que tiene en el comportamiento las expectativas sobre los costos y los beneficios, existe una gran cantidad de evidencia psicológica donde se demuestra que las personas no solemos combinar la información de una forma tan racional como la que sugieren las formulaciones de la teoría de la disuasión. Esta evidencia ha sido recogida por investigadores de muy diversas perspectivas, que van desde los modelos cognitivos sobre los heurísticos que afectan al modo en que procesamos la información (Tversky y Kahneman, 1974), hasta los modelos de aprendizaje sobre los procesos de condicionamiento que dirigen muchas de nuestras acciones. Por ejemplo, con respecto a la forma de procesar la información de los beneficios y costos que se derivan del crimen, Carroll (1978) encontró que las personas suelen prestar más atención a las posibles ganancias que a los posibles riesgos; y con respecto a los procesos de condicionamiento, se sabe que las respuestas condicionadas juegan un importante papel en el desarrollo de la dependencia a las drogas (Baker, 1988).

A pesar de la necesidad de tener en cuenta estas críticas, como dicen los ingleses, no debemos tirar al niño con el agua sucia de la bañera, ya que esta teoría ha generado una gran número de investigaciones cuyos resultados demuestran que las personas realizamos estos cálculos sobre lo que esperamos ganar y perder cuando cumplimos o incumplimos una determinada norma jurídica (*véase* Paternoster, 1989, en relación con la decisión de consumir drogas). Por ejemplo, supongamos que usted está conduciendo por la autopista de regreso a su casa, a su lado se encuentra su pareja y van charlando tranquilamente. Justo a 25 kilómetros de la ciudad se encuentran con un tremendo atasco. Por razones desconocidas su pareja comienza a sentirse mal; le duele la cabeza, está pálida y parece faltarle el aire. La próxima salida está a 5 kilómetros y usted observa que el arcén está libre. Usted sabe que está prohibido circular por ese arcén (saliencia) y cree que estaría mal visto utilizarlo (norma prescriptiva), de hecho nadie lo está utilizando a pesar del atasco (norma descriptiva); además, usted siempre ha estado de acuerdo con que no debe circularse por el arcén (evaluación de la norma como legítima). Su pareja cada vez se encuentra peor. ¿Qué haría usted? Sea cual sea la respuesta, probablemente esté influida por un cálculo, más o menos rápido y consciente, de los resultados positivos y negativos que se derivan de transgredir la norma. Ahora bien, este cálculo viene precedido de otros factores que, como hemos visto, influyen poderosamente en su decisión.

4. Fuentes de eficiencia de la norma jurídica

Resumiendo el apartado anterior, hemos visto como una norma es cumplida por un individuo si (a) se conoce su existencia, (b) se percibe en congruencia

con sus valores y (c) su cumplimiento o trasgresión supone ganancias o costos detectables para el individuo. Además, hemos comentado que la eficacia de la norma depende igualmente de su aplicación, es decir, de la voluntad y capacidad de las autoridades para hacerla cumplir. Desde el punto de vista psicológico, esta última característica de la conducencia o eficacia de la norma jurídica guarda relación con una tercera característica de las leyes que Hierro (2003) denomina «eficiencia»: una norma eficaz es eficiente cuando, además de generar obediencia y ser aplicada, logra los objetivos de las autoridades que la diseñaron. Una norma puede ser eficaz pero no eficiente si, por ejemplo, su aplicación supone unos costos insostenibles para las autoridades o entra en contradicción con otras normas. Para ello, es preciso tener en cuenta un nuevo factor relevante para el cumplimiento de las normas, que no tiene que ver con los tipos de obediencia a la ley que ya hemos comentado. Levi (1997) distingue entre cuatro causas de la obediencia –o desobediencia– a las leyes. Las tres primeras causas son la conformidad, la coincidencia ideológica (legitimidad) y el cálculo de ganancias y costos. Estas tres primeras formas están directamente relacionadas con la eficacia de las normas, a través de los procesos psicológicos anteriormente descritos. Como hemos visto, una norma descriptiva saliente genera conformidad («obedezco porque todos lo hacen»), mientras que la legitimidad y el riesgo de sanciones o la promesa de premios facilitan la obediencia.

4.1. Obediencia condicional

La cuarta causa es lo que Levi denomina «obediencia condicional» o «desobediencia eventual» y, desde nuestro punto de vista, es la que tendría gran relación con la eficiencia de las normas. En este caso, la obediencia o la desobediencia a las normas no depende de que estas nos parezcan moralmente correctas o de nuestro miedo a las posibles sanciones, sino del grado en que confiamos en el gobierno que genera las leyes y del grado en que percibimos que existe «reciprocidad ética», es decir, del grado en que percibimos que los demás ciudadanos también cooperan con el gobierno. Se trata de un caso interesante de obediencia a las leyes, ya que no es tan psicológicamente intuitivo como los anteriores. En este caso, un ciudadano puede obedecer una ley sin que exista un grave riesgo de sanciones por incumplirla y sin que exista una gran coincidencia ideológica entre gobernante y gobernado. Veamos un ejemplo que nos ayude a entender la diferencia: un ciudadano puede tener dudas sobre la legitimidad (bondad moral) de respetar los límites de velocidad y todavía más dudas sobre la probabilidad de que la policía le sancione. Sin embargo, puede respetar la ley en la medida que en confíe en el gobierno que la decreta y confíe en que los demás ciudadanos están dispuestos a cumplirla.

La obediencia condicional tiene, sin duda, una importancia creciente en las democracias del mundo occidental, sociedades cada vez más complejas en las que

a menudo resulta difícil llegar a un consenso ideológico o un alto grado de control sobre los ciudadanos. Desgraciadamente, la confianza en las instituciones y los ciudadanos decrece más deprisa en las democracias que en otros regímenes políticos, lo que genera una trágica paradoja y da lugar a lo que se ha denominado la pérdida de «capital social» de la sociedad postindustrial (Putnam, 2000).

Los problemas relacionados con la eficiencia normativa tienen, como se ve, una proyección política que se escapa del ámbito de la Psicología Jurídica. Sin embargo, el estudio psicológico de la eficacia de las leyes debe tener en cuenta el peso creciente de este factor institucional y su influencia en la conducta de los individuos. En una sociedad compleja como la nuestra, las leyes entran en contradicción con otras normas (por ejemplo, procesos de normalización industrial) y el libre acceso a la información de las sociedades democráticas genera cinismo (por ejemplo, al conocer conductas inapropiadas o delictivas de líderes o grupos de ciudadanos). Volviendo al ejemplo del exceso de velocidad, al principio de este capítulo citábamos un artículo de la versión electrónica de un importante diario nacional. Al final de ese artículo, en el que la Dirección General de Tráfico amenazaba con sanciones masivas a los conductores veloces, el propio periódico introducía, quizás inadvertidamente, elementos para una lectura cínica de las admoniciones de la DGT: tres pequeños anuncios, con sus correspondientes enlaces electrónicos, para comprar detectores de radar. La nota de prensa se convierte en una lección de cinismo que pone en duda la «reciprocidad ética» de los ciudadanos: los que puedan permitírselo compraran los detectores y acabarán pagando siempre los mismos. Esta anécdota nos pone en situación para un nuevo apartado en este capítulo: el incumplimiento de las normas.

5. El incumplimiento de las normas jurídicas

5.1. Algunos ejemplos

5.1.1. La ley seca

A comienzos del siglo comenzó a cobrar fuerza en Estados Unidos un movimiento social que abogaba por la completa abstinencia en el consumo de alcohol. Las mujeres, los propietarios de las fábricas y los reformadores coincidieron en señalar que el alcohol estaba provocando un efecto muy perjudicial en la sociedad norteamericana. Las mujeres acusaban al alcohol de destrozar la vida familiar, puesto que sus maridos se «bebían» casi todo el salario; los propietarios de las fábricas veían que el consumo de alcohol era incompatible con la nueva jornada laboral, que exigía levantarse temprano y trabajar hasta muy tarde; los reformistas consideraban que el alcohol provocaba modos de comportamiento que atentaban contra sus ideales sobre cómo debía ser una sociedad. Las

continuas protestas de estos tres grupos, junto con la intensa actividad política del senador Volstead, consiguieron que a principios de la década de los años veinte fuera aprobada la 18ª Enmienda a la Constitución, que prohibía la manufactura, venta y transporte de licores alcohólicos. Esta Enmienda fue popularmente conocida como la «Ley Seca». El inicio de esta ley fue muy positivo, descendiendo el consumo de alcohol ilegal en más de un 30 por ciento; sin embargo, con el tiempo estas estadísticas dieron paso a un progresivo incremento de la desobediencia hacia la ley y hacia las autoridades encargadas de aplicarla. La distribución y la producción ilegal se extendieron por todo el país, y el gobierno no disponía de los medios, y en muchas ocasiones del deseo, de controlarla. En las grandes ciudades surgieron un nuevo tipo de establecimientos, los *speakeasy*, con distintas salas y horarios en los que, según el lugar y el momento, se vendía y consumía alcohol. En 1925, sólo en la ciudad de Nueva York el número de los *speakeasy* creció de 30000 a 100000. En las calles también se incumplía la Prohibición, desarrollando la gente ingeniosas formas de evadir el control de los agentes de la ley; por ejemplo, ocultando pequeñas petacas en libros falsos y en latas con doble fondo. Además, como tantas películas y novelas han ilustrado, surgieron poderosas organizaciones de crimen organizado que con frecuencia actuaban en connivencia con la policía y los políticos, muchos de ellos sistemáticamente sobornados. En definitiva, como señalaron algunos de los detractores de la Prohibición, en menos de diez años esta norma jurídica provocó una rebelión contra el imperio de la ley, que se concretó en una actitud despectiva ante las autoridades y en el desarrollo de una extensa red de comportamientos delictivos. La ley fue derogada a comienzos de los años treinta; como señaló el presidente Herber Hoover, «el gran experimento social y económico, noble en su intención y ambicioso en su propósito, fracasó».

5.1.2. El estraperlo

Cambiando de país y de momento histórico, el periodista Martí Gómez publicó en 1995 *La España del estraperlo (1936-1952)*. En este libro se describe el gran número de normas que proliferaron en nuestro país durante los años de la posguerra. Con estas normas el Gobierno de la época intentó controlar prácticamente todos los ámbitos de la sociedad española: desde qué noticias y en qué términos se podían publicar, hasta cómo y cuándo se debía matar al cerdo, pasando por el número y el contenido de los platos que podían servirse en un restaurante. Según el autor del libro, la Administración española impuso normas que alcanzaron límites surrealistas. Uno de los ámbitos más afectados por este afán regulador fue el del abastecimiento y consumo de artículos de primera necesidad, principalmente vestidos y alimentos, que dio lugar a las conocidas cartillas de racionamiento. Una de las consecuencias que provocaron estas normas sobre la cantidad y la calidad de lo que se podía consumir fue el desarrollo de un

extendido «mercado negro». Muchas personas se las ingeniaron para ofrecer y conseguir los productos al margen de lo establecido por las normas oficiales. A este mercado se le denominó «estraperlo» que, al margen de las normas dictadas y de las autoridades encargadas de aplicarlas, ofrecieron a los ciudadanos la posibilidad de conseguir todo lo que estaba prohibido y regulado. Como sentencia Martí Gómez (1995) en su libro: «Los años de racionamiento y estraperlo vinieron marcados por todo un arsenal legislativo que fue constantemente vulnerado» (p. 116).

5.2. Causas del incumplimiento

Estos dos casos separados en el tiempo y en el espacio tienen, al menos, tres puntos en común: se trata de un conjunto de normas jurídicas que (a) son incumplidas de una forma sistemática y generalizada, (b) aún así se mantiene la ilusión de su vigencia y (c) terminan provocando una serie de efectos muy negativos. En términos de la teoría del Derecho, nos encontramos ante normas ineficaces pero válidas que progresivamente pueden mermar la legitimidad. En términos del concepto que nos ocupa, son normas jurídicas que se caracterizan por su inconducencia. La primera pregunta que suele surgir ante el descubrimiento de estas normas es ¿por qué se incumplen? Se pueden encontrar algunas respuestas recorriendo las estaciones del «camino del cumplimiento» expuesto en el correspondiente apartado de este trabajo: porque nunca están salientes en el momento de realizar las conductas relacionada con su contenido, porque no están apoyadas por nuestra percepción sobre lo que la mayoría hace y aprueba, porque no están de acuerdo con nuestros valores personales, porque no se aplican siguiendo los principios de lo que consideramos justo, porque los costos y beneficios esperados por incumplirlas son bajos y altos, respectivamente. Ya hemos visto que estas son «fuentes de eficacia» de una norma jurídica. A estas fuentes se pueden añadir las «fuentes de eficiencia», más relacionadas con la filosofía, intenciones y medios de quienes tienen que aplicarlas: porque no están adecuadamente formuladas, porque no se dispone de los medios para aplicarlas, porque parten de visiones muy idealistas y alejadas de la realidad en la que se sitúa dicha norma. Probablemente esta lista no agote todas las posibilidades, pero constituye un repertorio bastante completo de respuestas a la pregunta de por qué una norma es mayoritariamente incumplida. Ahora bien, curiosamente el fenómeno del incumplimiento normativo apenas ha provocado otra pregunta de gran relevancia: ¿qué ocurre cuando se mantiene vigente una norma completamente ineficaz? (*véase*, como excepción, el análisis del concepto de «anomía» realizado primero por Durkheim, 1897-1992, y posteriormente por Merton, 1949/1980). La respuesta más directa a esta pregunta es que dicha norma, sencillamente, no se cumple. Es decir, los norteamericanos continuaron bebiendo durante la década de los veinte, y los españoles se las

ingeniaron para conseguir los productos prohibidos entre los años cuarenta y sesenta. Sin embargo, es posible que la respuesta no sea tan sencilla.

5.3. Norma perversa

Fernández-Dols y colaboradores han desarrollado un modelo teórico que presta especial atención a los efectos que puede provocar una situación que posee una doble faceta: por un lado, la presencia de una norma jurídica que es incumplida de forma sistemática y generalizada; por otro lado, la insistencia de las autoridades de continuar aplicándola para mantener la ilusión de que dicha norma sigue vigente. El concepto fundamental de este modelo es el de «norma perversa» (Fernández-Dols, 1992, 1993). Una «norma perversa» no es un tipo especial de norma, y su perversidad no reside en los comportamientos que procura prohibir o fomentar. Este término no hace referencia a normas intrínsecamente malas como, por ejemplo, normas cuyo contenido pueda atentar contra los Derechos Humanos. Al contrario, este término incluye un amplio conjunto de normas que regulan comportamientos muy diversos y que pueden observarse en todo tipo de sociedades. Su supuesta perversidad no reside en el contenido de la norma sino en los efectos que puede provocar bajo determinadas circunstancias. El término de «norma perversa» se refiere, por tanto, a normas sociales, explícitas, reconocibles y que implican sanciones positivas o negativas. Sin embargo, estas normas poseen la característica peculiar de ser incumplidas sistemáticamente por la mayoría de las personas. Y su perversidad reside en que, a pesar de ser transgredidas de forma general y permanente, se mantienen vigentes y pueden dar lugar a una serie de efectos muy negativos que se resumen en dos conceptos: «desmoralización» y desarrollo de «estructuras sociales alternativas».

5.3.1. Desmoralización

El concepto de «desmoralización» incluye una serie de fenómenos relacionados con el sistema de creencias y valores de las personas que tienen que cumplir una determinada norma. Según el modelo de «norma perversa», el incumplimiento sistemático de una norma provoca a la larga un progresivo desplazamiento de la crítica social. Comienzan a tolerarse ciertas desviaciones y, simultáneamente, comienza también a ponerse en tela de juicio el sistema que sostiene dicha norma. Por ejemplo, actualmente existe la obligación de utilizar el cinturón de seguridad mientras se conduce por una ciudad; sin embargo, y a pesar de las buenas intenciones que apoyan esta medida, según un estudio realizado por Lacalle y Oceja (1996) más del 60 por ciento de los conductores no cumplían esta norma. En este mismo estudio los autores también obtuvieron que solo un 50 por ciento de las personas mantuvieron una actitud negativa hacia la conducta de perdonar una multa por transgredir dicha norma. Es decir, un gran número de personas se mostraron

tolerantes con una irregularidad administrativa que atenta directamente contra el sistema que sostiene una determinada norma. Este dato cobró mayor significado tras comprobar que dicha tolerancia no se produjo ante la desviación de una norma que suele cumplirse: más del 70 por ciento de los participantes del estudio mostró una actitud negativa ante la conducta de perdonar una multa por no llevar el cinturón de seguridad mientras se circula por carretera. Además, aparte de esta tolerancia hacia la transgresión de una norma que es incumplida de forma generalizada, en otra serie de estudios se ha constatado que las personas tienden a percibir negativamente a quienes desempeñan la función de administrar las sanciones que se derivan de este tipo de normas (Oceja y Fernández-Dols, 1992; Oceja, Fernández-Dols y González, 2005). En definitiva, el incumplimiento generalizado y sistemático de una norma puede provocar que la crítica se desplace desde quien comete una transgresión hacia el sistema encargado del cumplimiento de dicha norma, y este tipo de efectos son los que se contemplan bajo el concepto de «desmoralización».

5.3.2. Estructuras alternativas

En cuanto al concepto de «estructuras alternativas», desde el modelo se afirma que en las situaciones reguladas por esta clase de normas se pueden observar una serie de estructuras sociales (i.e., redes de individuos, grupos o instituciones) cuyo origen y permanencia radica en que son capaces de ofrecer ciertas «soluciones» que permiten superar de forma favorable este tipo de situaciones. Estas estructuras son de lo más diverso y pueden tener un carácter más o menos ilícito, pero todas ellas comparten al menos dos características. En primer lugar, proporcionan soluciones distintas o alternativas a los medios contemplados por el sistema que sostiene la norma; y en segundo lugar, favorecen directa o indirectamente la cronificación de la situación que se ha convertido en su razón de ser: la existencia de una norma que es incumplida de forma sistemática y generalizada. Por ejemplo, desde esta perspectiva Fernández-Dols, *et al.* (1994) analizaron la figura del «conocido» en tres sociedades diferentes (i.e., la española, la norteamericana y la inglesa) y encontraron que, en comparación con las otras dos sociedades, en la española se percibía como más beneficioso y necesario tener un conocido en aquellas situaciones que implicaban entrar en contacto con organizaciones burocráticas. Los resultados de estudios posteriores sugieren que la necesidad de esta «estrategia alternativa» de acudir a un conocido para conseguir el recurso buscado en estas situaciones (por ejemplo, conseguir una vivienda de protección oficial) radica en la creencia de que las normas que la regulan no se cumplen y, por tanto, no podemos confiar en que se apliquen de una forma justa (Oceja, 1997; Oceja, Fernández-Dols y Montes, 2005). De hecho, no hubo diferencias entre estas sociedades cuando se trataba de situaciones reguladas por normas que se perciben como cumplidas. ¿Hasta qué punto esta creencia responde a la realidad? Oceja y Fernández-Dols (2001) comprobaron en un estudio experimental que

en una situación regulada por una norma mayoritariamente incumplida las personas se mostraron significativamente más corruptas: dieron a un conocido un premio mayor al que se merecía, perjudicando de este modo a otras personas. En cambio, este comportamiento corrupto no apareció en la situación regulada por una norma mayoritariamente cumplida: el conocido recibía lo que se merecía, aunque fuera menos que lo recibido por otras personas.

En definitiva, según el modelo de «norma perversa», cuando una norma no se cumple no solo deja de cumplirse, sino que produce una serie de efectos que afectan a todo el sistema social relacionado con dicha norma. Aparte de las situaciones ya señaladas, las hipótesis de este modelo también se han comprobado en ámbitos tan variados como el educativo (Oceja, Adarves y Fernández-Dols, 2001) y la administración pública (Revuelta, 2004). Antes de terminar este apartado sobre aquellas normas que se caracterizan por su inconducencia, conviene señalar que los efectos provocados por el incumplimiento normativo dependen, a su vez, de procesos estudiados por la Psicología en general y la Psicología Social en particular. Una vez más, estos procesos están relacionados con las motivaciones básicas ya comentadas: realizar acciones que sean efectivas, construir y mantener relaciones sociales, y mantener una evaluación positiva de nosotros mismos. En la actualidad el equipo de investigación dirigido por Fernández-Dols está centrando sus esfuerzos en descubrir y especificar dichos procesos.

Finalmente, con respecto al problema de la inconducencia de una norma jurídica, es absolutamente necesario prestar atención a la máxima psicológica de «lo que se percibe como real es real en sus consecuencias». Es decir, lo que determina la aparición de los «efectos perversos» no es el cumplimiento objetivo de la norma, sino la percepción de dicho cumplimiento; de tal modo que normas jurídicas que apenas se cumplen pueden no provocar estos efectos si sus destinatarios creen que se cumplen, y viceversa: normas jurídicas relativamente cumplidas pueden provocar estos efectos si sus destinatarios creen que son mayoritariamente transgredidas. Mantener presente esta máxima psicológica puede ayudar a resolver algunas de las perplejidades que con frecuencia surgen entre aquellas autoridades encargadas con la fascinante, y en ocasiones ingrata, tarea de diseñar, promulgar y aplicar la ley.

6. Aspectos aplicados

Algunas normas se pueden incumplir durante todo el tiempo, y todas las normas se pueden incumplir durante algún tiempo pero ¿es posible que todas las normas se incumplan durante todo el tiempo? Y, si es así, ¿qué puede hacer el psicólogo al respecto?

El estudio de la conducencia o eficacia normativa plantea al menos un interesante campo de aplicación de la Psicología al Derecho: la ampliación psicológica

de la Técnica Legislativa. Las principales funciones de este tipo de ampliación serían: facilitar el mantenimiento del capital social, luchar contra la corrupción y realizar una auditoría psicológica sobre las normas jurídicas internacionales que regulan la actividad económica de los países en desarrollo.

6.1. Técnica legislativa psicológica

La Técnica Legislativa es la disciplina encargada de proporcionar reglas prácticas para la redacción de la legislación de forma clara y estructurada que garanticen el principio de seguridad jurídica. La Técnica Legislativa ha cobrado gran importancia en las sociedades complejas y multiculturales, donde la claridad y accesibilidad de los preceptos jurídicos es vital para que las instituciones sigan estando en contacto con los ciudadanos. En nuestra sociedad, un caso particularmente interesante de los problemas derivados de la Técnica Legislativa es el de la legislación de la Unión Europea. En este caso el problema se hace especialmente dramático ya que, además de los problemas comunes de cualquier estado (por ejemplo, la complejidad creciente de las leyes concernientes a cuestiones financieras o científicas), se suma la multiplicidad de lenguas y culturas que deben ser reguladas de modo uniforme. En 2003, la Comunidad Europea publicó una Guía Conjunta del Parlamento, el Consejo y la Comisión Europea para la redacción de la legislación en las instituciones de la Comunidad (*European Communities*, 2003). En esta Guía se señalaban los seis principios generales que deber regir la redacción de normas jurídicas: (1) Claridad, simplicidad y precisión. (2) Que la redacción exprese claramente el grado de obligación de la norma y el tipo de acto al que se aplica, sin dejar dudas sobre los derechos y obligaciones que se derivan de la norma. (3) Que la norma establezca claramente quienes son las personas a las que se les aplica (por ejemplo, funcionarios *vs.* no funcionarios). (4) Que las oraciones gramaticales que constituyen la norma sean concisas y homogéneas. (5) Que la terminología sea común a todos los sistemas legales nacionales de la Unión y (6) Que la terminología sea consistente con las de otras normas ya vigentes y los significados habituales de las palabras empleadas.

El fracaso de la Constitución Europea muestra que, más allá de los principios habituales de la Técnica Legislativa, los legisladores deberían tener en cuenta los principios psicológicos que sustentan la conducencia de una norma jurídica desde su redacción. El fracaso de la Constitución Europea es un óptimo ejemplo de esta cuestión puesto que los analistas parecen coincidir que, además de las objeciones ideológicas de determinados sectores a la Constitución, un factor de peso en su rechazo ha sido la falta de transparencia del propio documento y el mínimo esfuerzo de los políticos por explicarlo (por ejemplo, en España la Constitución se llegó a anunciar como un refresco). Más allá de la doctrina o ideología que sustenta una medida legislativa está el grado en que garantiza un mínimo de

eficacia y eficiencia. Una razón profunda, pero evidente, del rechazo de la Constitución Europea es que los ciudadanos no creyeron que fuera capaz de generar normas eficaces (cumplibles y aplicables) ni eficientes (capaces de lograr sus objetivos). Estos problemas sugieren la necesidad de ampliar las recomendaciones clásicas en Técnica Legislativa, complementándola, más allá del preámbulo de las leyes, documentos o recursos estilísticos que faciliten su credibilidad, una Psicología Legislativa.

(1) Claridad e Intensidad. La claridad, simplicidad y precisión de la norma jurídica recomendadas por la UE deberían quizás complementarse con una ponderación cuidadosa de su intensidad, es decir, del grado en que los sujetos de la legislación perciben su impacto. La resistencia a la norma proviene, con frecuencia, del poco esfuerzo del legislador por tener en cuenta las emociones que genera una determinada norma. Ejemplos de factores que generan emociones negativas son sus exigencias o su potencial de generar cambios sociales sin transmitir percepción de control (por ejemplo, miedo a lo desconocido, personificado en el ya famoso «fontanero polaco» del referéndum francés sobre la Constitución Europea).

(2) Obligación y Realismo. La recomendación de que la redacción exprese claramente el grado de obligación de la norma y el tipo de acto al que se aplica, debería complementarse con un análisis de su nivel de *realismo*. Por «realismo» entendemos su necesidad, percibida y objetiva, y su viabilidad técnica. Existen numerosos casos en los que las directivas o normas nacionales o internacionales se han revelado irreales, con las consiguientes consecuencias perversas. Un caso obvio es la normativa sobre el transporte marítimo y, en particular, sobre la inspección de buques destinados al transporte marítimo de hidrocarburos (vid. Langewiesche, 2004). Otro caso aún más dramático es el de los países del Tercer Mundo. El Banco Mundial (World Bank, 2002) ha comprobado que existe una relación directa entre la sencillez y transparencia del sistema judicial y el nivel de desarrollo económico de un país. La Psicología Legislativa debería estudiar con cuidado las condiciones sociales de aplicación de una norma jurídica (por ejemplo, la viabilidad de su aplicación en procedimientos judiciales rápidos) y su vinculación con la realidad social (por ejemplo, el estudio de las redes sociales que la sustentan, la consideración del grado de preparación y disposición ideológica de los funcionarios encargados de implementarla). Un aspecto particularmente importante en el diseño de la norma jurídica sería la existencia de normas complementarias que garanticen la transparencia de su aplicación, lo que exige sistemas de información ágiles y estadísticas fiables. Con frecuencia, la aplicación de normas internacionales en el Tercer Mundo se lleva a cabo sin contar con los recursos humanos y materiales necesarios para su implementación. Curiosamente, la falta de confianza de los propios legisladores da lugar a normas más complejas –llenas de salvaguardas que, por ejemplo, exigen que

todos los procedimientos sean escritos– que, por sus dificultades de aplicación, aumenta aún más la ineficacia del sistema judicial y, en último término, generan –paradójicamente– corrupción (vid. World Bank, 2002).

(3) Destinatarios y Justicia. La exigencia de que la norma establezca claramente quienes son las personas a las que se les aplica (por ejemplo, funcionarios *vs.* no funcionarios) debería complementarse con una cuestión de desgraciada actualidad: un conocimiento preciso de la percepción de los ciudadanos sobre el grado de aplicación de las normas –y sus correspondientes derechos– a determinados individuos o grupos humanos. Ya en 1997 Boeckman y Tyler publicaron un artículo que, por desgracia, ha sido profético a este respecto. En el artículo, los autores analizaron los datos de encuestas que mostraban que los ciudadanos son favorables a eliminar o reducir las normas relacionadas con las garantías procesales a todos aquellos individuos o grupos que son considerados ajenos a los valores o cultura de su sociedad (por ejemplo, las normas derivadas del derecho a la presunción de inocencia). Boeckman y Tyler afirman que existe una tendencia social a la discriminación en la aplicación de la justicia (justicia procedural), particularmente en todos aquellos aspectos que se refieren a la aplicación uniforme de las normas y sus consecuencias. Ni que decir tiene que esto explica los debates actuales sobre la procedencia o no de suprimir los derechos de los terroristas islámicos detenidos en la sociedad occidental. En cualquier caso, la Técnica Legislativa para sociedades multinacionales o sencillamente complejas debería ser complementada con una evaluación cuidadosa de su aceptación por parte de los grupos que la componen ya que, por desgracia, las personas parecen estar predispuestas a rechazar la aplicación homogénea de las normas para todas las personas que viven en una sociedad.

(4) Reglas gramaticales y Principios psicológicos. Finalmente, las recomendaciones gramaticales de la Técnica Legislativa deberían complementarse con las recomendaciones psicológicas de la Psicología Legislativa, que deberían utilizar como marco de referencia los principios del «triángulo de conducencia» descrito en este capítulo: la capacidad de la norma para constituirse en un modelo viable y saliente de conducta, su legitimidad percibida (que no es necesariamente objetiva) y el cálculo subjetivo de los ciudadanos sobre los costos y beneficios de su cumplimiento. A este respecto, podemos cerrar este capítulo con uno de sus ejemplos iniciales (las leyes sobre control de velocidad de los vehículos en España) para ilustrar hasta que punto normas jurídicas aparentemente «realistas» se sustentan con frecuencia sobre bases psicológicas escandalosamente endebles: ¿es psicológicamente viable prohibir circular por encima de los 110 kilómetros por hora cuando los coches se construyen para circular muy por encima de esa velocidad? ¿Por qué no se crea una norma técnica –mucho más fácil de garantizar– que prohíba la construcción de vehículos capaces de superar una determinada velocidad? La sensación de incredulidad que provoca la mera consideración

de ese escenario –tan sumamente racional, por otra parte—pone de manifiesto que la Psicología Legislativa no sería un instrumento trivial en manos de profesionales hábiles y valientes.

7. CONCEPTOS CLAVE

Conducencia. 1. Idoneidad legal de una prueba para demostrar algo. 2. Propiedad de una norma jurídica para provocar una reacción de cumplimiento en los sujetos destinatarios de la misma.

Eficacia de una norma. Grado en que los destinatarios conforman y adecúan su conducta con lo que la norma prescribe.

Justicia distributiva. Grado en que consideramos que la distribución final de los resultados ha sido justa.

Justicia procedimental. Grado en que consideramos que se han seguido procedimientos justos para realizar la distribución de unos determinados resultados.

Legitimidad de una norma. Grado de acuerdo que existe entre la norma y los principios o valores morales de quienes tienen que cumplir dicha norma.

Norma descriptiva. Percepción de lo que la mayoría de la gente hace en un determinado contexto (*véase* Teoría focal de la conducta normativa).

Norma perversa. Norma que, a pesar de ser transgredida de forma general y permanente, se mantiene vigente. Esta norma puede entonces dar lugar a una serie de efectos que pervierten el orden social. desmoralización y desarrollo de estructuras sociales alternativas.

Norma prescriptiva. Percepción de lo que la mayoría aprueba o desaprueba que se haga en dicho contexto (*véase* Teoría focal de la conducta normativa).

Obediencia condicional. Conformidad con la ley que depende del grado en que se confía en el gobierno que genera las leyes y del grado en que se percibe que existe reciprocidad ética, es decir, del grado en que se percibe que demás ciudadanos también cooperan con el gobierno.

Saliencia de una norma. Grado en que la norma se encuentra dentro de nuestro foco de atención cuando tomamos decisiones sobre cómo comportarnos.

Técnica legislativa. Disciplina encargada de proporcionar reglas prácticas para la redacción de la legislación de forma clara y estructurada que garanticen el principio de seguridad jurídica.

Técnica legislativa psicológica. Técnica legislativa complementada con los principios psicológicos que sustentan la conducencia de una norma jurídica desde su redacción.

Teoría moderna de la disuasión. Teoría de la psicología social que asume que el ser humano es un ser racional que selecciona aquellas acciones que maximizan sus resultados. El cumplimiento de una norma, por tanto, dependerá del

análisis de costes y beneficios que realizan las personas antes de decidir si cumplir o incumplir dicha norma.

Validez de una norma. Grado en que la norma se percibe como vigente. Esta percepción dependerá de. (a) si la norma es aprobada y aplicada de acuerdo con los principios establecidos por la legalidad vigente, y (b) si el contenido de la norma se ajusta a los valores éticos fundamentales de la sociedad en la que se aplica.

8. Para saber más

8.1. Referencia esencial

Hierro, L. (2003). *La eficacia de las normas jurídicas*. Barcelona: Ariel.

El autor analiza el problema del cumplimiento de las normas desde la teoría del derecho acudiendo, además, a otras disciplinas de las ciencias sociales tales como la sociología y la psicología social. Destaca la claridad y la profundidad en la exposición de sus ideas y argumentos.

8.2. Referencias adicionales

Fernández-Dols, J. M., Carrera, P., Oceja, L. V. y Berenguer, J. (2000). Las normas y su cumplimiento. En J. M. Fernández-Dols, P. Carrera, L. V. Oceja, y J. Berenguer, *Tratado de psicología social: Interacción social* (pp. 143-163). Madrid: Síntesis.

Munné, F. (1980). Sobre el concepto de conducencia. En L. Muñoz Sabaté, R. Bayés y F. Munné (Eds.), *Introducción a la psicología jurídica*. Méjico, DF: Trillas.

Fernández Dols, J. M. (1993). Norma perversa: Hipótesis teóricas. *Psicothema*, 5 (suplemento), 91-101.

Referencias

Andenaes, J. (1974). *Punishment and deterrence*. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.

Aronson, E. (1994). *The social animal* (7ª ed.). Nueva York: W. H. Freeman/Times Books/Henry Holt & Co.

Baker, T. B. (Ed.) (1988). Models of addiction. *Journal of Abnormal Psychology, 97*(2).

Baumeister, R. F. (2005). *The cultural animal: Human nature, meaning, and social life*. Londres: Oxford University Press.

Bayés, R. (1980). Psicología experimental y eficacia jurídica. En L. Muñoz Sabaté, R. Bayés y F. Munné, *Introducción a la psicología jurídica* (pp. 61-77). Méjico, DF: Trillas.

Beccaria, C. (1998). *De los delitos y las penas*. Madrid: Alianza Editorial. (Trabajo original publicado en 1764).

Bentham, J. (1948). *An introduction to the principles of moral and legislation*. Oxford: Basil Blackwell. (Trabajo original publicado en 1789).

Bobbio, N. (1990). *Contribución a la teoría del derecho*. Madrid: Debate.

Boeckmann, R. J. y Tyler, T. R. (1997). Commonsense justice and inclusion within the moral community: When do people receive procedural protections from others? *Psychology, Public Policy, and Law, 3*, 362-380.

CARROLL, J. S. (1978). A psychological approach to deterrence: The evaluation of crime opportunities. *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 1512-1520.

CIALDINI, R. B., DEMAINE, L. J., SAGARIN, B. J., BARRET, D. W., RHOADS, K. L., y WINTER, P. L. Managing social norms for persuasive impact. *Social Influence*, 1, 3-15.

CIALDINI, R. B., KALLGREN, C. A., y RENO, R. R. (1991). A focus theory of normative conduct: A theoretical refinement and reevaluation of the role of norms in human behavior. *Advances in Experimental Social Psychology, 24*, 201-234.

CIALDINI, R. B. y TROST, M. R. (1998). Social influence: Social norms, conformity and compliance. En D. T. Gilbert, S. T. Fiske y G. Lindzey (Eds), *The handbook of social psychology* (4ª ed., vol. 2, pp. 151-192). Nueva York: McGraw-Hill.

CORNISH, D. B. y CLARKE, R. V. (1986). *The reasoning criminal: Rational choice perspectives on offending*. Nueva York: Springer-Verlag.

DICCIONARIO DE LA REAL ACADEMIA ESPAÑOLA, 21ª edición, tomo I (1992).

DURKHEIM, E. (1992). *El Suicidio.* Madrid: Akal. (Trabajo original publicado en 1897).

EL PAÍS (28 de Julio de 2005). *Los radares detectan en julio más de cien mil vehículos por encima del límite de velocidad* (Obtenido en http://www.elpais.es/espana.html, 28 de Julio de 2005).

EUROPEAN COMMUNITIES (2003). *Joint practical guide of the European Parliament, the Council and the Commission for persons involved in the drafting of legislation within the Community institutions*. Luxemburgo: Office for Official Publications of the European Communities.

FERNÁNDEZ DOLS, J. M. (1992). Procesos escabrosos en Psicología Social. El concepto de norma perversa. *Revista de Psicología Social, 7*, 243-256.

FERNÁNDEZ DOLS, J. M. (1993). Norma perversa: Hipótesis teóricas. *Psicothema, 5* (supl), 91-101.

FERNÁNDEZ DOLS, J. M., AMATE, M., CABALLERO, A., RUIZ-BELDA, M. A., SELL, L. y OCEJA, L. V. (1994). Efectos culturales de las normas perversas. *Revista de Psicología Social, 9*, 205-212.

FERNÁNDEZ DOLS, J. M. y OCEJA L. V. (1994). Efectos cotidianos de las normas perversas en la tolerancia a la corrupción. *Revista de Psicología Social, 9*, 3-12.

GIBBS, J. P. (1975). *Crime, punishment and deterrence*. Nueva York: Elsevier.

GIBBS, J. P. (1985). Deterrence theory and research. En G. B. Melton (Ed.), *The law as a behavioral instrument: Nebraska Symposium on Motivation* (pp. 87-130). Lincoln: University of Nebraska Press.

GLADWELL, M. (2000). *La frontera del éxito*. Madrid: Espasa Calpe.

HIERRO, L. (2003). *La eficacia de las normas jurídicas.* Barcelona: Ariel.

JOST, J. T. y MAJOR, B. (2001). Emerging perspectives on the psychology of legitimacy. En J. T. Jost y B. Major (Eds.), *The psychology of legitimacy. Emerging perspectives on ideology, justice, and intergroup relations*. Cambridge: Cambridge University Press.

KELSEN, H. (1992). *Contribuciones a la teoría pura del derecho.* Méjico, DF: Fontamara. (Trabajo original publicado en 1953).

LACALLE, E. y OCEJA, L. V. (1996). Efectos perversos de las normas incumplidas en la percepción de las autoridades. *Revista de Psicología Social, 11*, 83-91.

LANGEWIESCHE, W. (2004). *The outlaw sea: A world of freedom, chaos and crime*. Nueva York: North Point Press.

LEVI, M. (1997). *Consent, dissent, and patriotism*. Cambridge: Cambridge University Press.

MACCOUN, R. J. (1993). Drugs and the law: A psychological analysis of drug prohibition. *Psychological Bulletin, 13*, 497-512.

MARTÍ GÓMEZ, J. (1995). *La España del estraperlo (1936-1952).* Barcelona: Planeta.

MERTON, R. K. (1980). *Teoría y estructuras sociales*. Méjico, DF: Fondo de Cultura Económica. (Trabajo original publicado en 1949).

MILL, J. S. (1997). *Sobre la libertad*. Madrid: Alianza Editorial. (Trabajo original publicado en 1859).

MUNNÉ, F. (1980). Sobre el concepto de conducencia. En L. Muñoz Sabaté, R. Bayés y F. Munné (Eds.), *Introducción a la psicología jurídica* (pp. 47-55). Méjico, DF: Trillas.

MUÑOZ SABATÉ, L. (1975). Método y elementos para una psicología jurídica. *Anuario de Sociología y Psicología Jurídicas, 2,* 7-29.

OCEJA, L. V. (1997). *Efectos perversos de las normas incumplidas. Aspectos teóricos y experimentales*. Tesis doctoral. Universidad Autónoma de Madrid.

OCEJA, L. V., ADARVES, I. y FERNÁNDEZ-DOLS, J. M. (2001). Normas perversas en los estudios de Ingeniería. *Tarbiya. Revista de Investigación e Innovación educativa, 27*, 5-23.

OCEJA, L. V. y FERNÁNDEZ-DOLS, J. M. (1992). El reconocimiento de la norma perversa y sus consecuencias en los juicios de las personas. *Revista de Psicología Social, 7*, 227-240.

OCEJA, L. V. y FERNÁNDEZ-DOLS, J. M. (1998). ¿Por qué obedecemos las leyes? Una exploración a los fundamentos valorativos del comportamiento humano. *Anuario de Psicología Jurídica*, *8*, 193-205.

OCEJA, L. V. y FERNÁNDEZ-DOLS, J. M. (2001). Perverse effects of unfulfilled norms: A look at the roots of favoritism. *Social Justice Research, 14*, 289-303.

OCEJA, L. V., FERNÁNDEZ-DOLS, J. M. y GONZÁLEZ, A. (2005). *Perverse effects of unfulfilled norms: Discredit of the authority and tolerance to transgression*. Manuscrito no publicado.

OCEJA, L. V., FERNÁNDEZ-DOLS, J. M., GONZÁLEZ, A., JIMÉNEZ, I. y BERENGUER, J. (2001). ¿Por qué cumplimos las normas? Un análisis psicosocial de la legitimidad. *Revista de Psicología Social, 16*, 21-41.

OCEJA, L. V., FERNÁNDEZ-DOLS, J. M., MONTES, B. (2005). *Percepción del cumplimiento y necesidad del conocido*. Manuscrito no publicado.

OCEJA, L. V. y JIMÉNEZ, I. (2001). Hacia una clasificación psicosocial de las normas. *Estudios de Psicología, 22*, 227-242.

PARKER, J. y GRASMICK, H. (1979). The effect of actual crimes and arrests on people's perceptions of the certainty of arrest: An exploratory study of an untested proposition in deterrence theory. *Criminology, 17*, 366-379.

PATERNOSTER, R. (1987). The deterrent effect of the perceived certainty and severity of punishment: A review of the evidence and issues. *Justice Quarterly, 4*, 173-217.

PATERNOSTER, R. (1989). Decision to participate in and desist from four types of common delinquency: Deterrence and the rational choice perspective. *Law and Society Review, 23*, 7-40.

PILIAVIN, I., THORNTON, C., GARTNER, R. y MATSUEDA, R. L. (1986). Crime, deterrence and rational choice. *American Sociological Review, 51*, 101-119.

PUTNAM, R. D. (2000). *Bowling alone: The collapse and revival of American community*. Nueva York: Touchstone Books/Simon & Schuster.

REVUELTA, J. L. (2004). Transgresión de normas: Variables del contexto y procesos psicosociales. *Revista de Psicología Social, 19*, 123-138.

ROSS, H. L. (1976). The neutralization of severe penalties: Some traffic law studies. *Law and Society, 10*, 403-413.

SCHWARTZ, S. H. (1977). Normative influence on altruism. En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 10, pp. 221-279). Nueva York: Academic Press.

TVERSKY, A. y KAHNEMAN, D. (1974). Judgement under uncertainty: Heuristics and biases. *Science, 185*, 1124-1131.

TYLER, T. R. (1989). The psychology of procedural justice: A test of the group value model. *Journal of Personality and Social Psychology, 57,* 830-838.

TYLER, T. R. (1990). *Why people obey the law?* New Haven, CT: Yale University.

TYLER, T. R. (2000). Social Justice: Outcome and procedure. *International Journal of Psychology*, 35, 117-125.

TYLER, T. R., LIND, E. A. (2001). Procedural justice. En J. Sanders y V. L. Hamilton (Eds.), *Handbook of justice research in law* (pp. 65-92). Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.

WALSTER, E., WALSTER, G. y BERSCHEID, E. (1978). *Equity: Theory and research*. Boston, MA: Allyn and Bacon.

WEBER, M. (1992). *Economía y sociedad*. Méjico, DF: Fondo de Cultura Económica (Trabajo original publicado en 1922)

WHITE, R. W. (1959). Motivation reconsidered: The concept of competence. *Psychological Review, 66,* 297-333.

WORLD BANK (2002). *World development report 2002: Building institutions for markets*. Oxford: Oxford University Press-World Bank.

ZELDITCH, M. (2001). Theories of Legitimacy. En J. T. Jost y B. Major (Eds.), *The psychology of legitimacy. Emerging perspectives on ideology, justice, and intergroup relations*. Cambridge: Cambridge University Press.

Los Actores del Sistema de Administración de Justicia

CAPÍTULO 4

Psicología de la policía

Rui Abrunhosa Gonçalves, Universidad do Minho, Braga (Portugal)
Cristina Soeiro, Instituto Superior de Polícia Judiciária y Ciências Criminais, Loures (Portugal)
João Paulo Ventura, Polícia Judiciária, Lisboa (Portugal)

1. INTRODUCCIÓN
2. LAS FUNCIONES DE LA POLICÍA
3. REPRESENTACIONES DE LA POLICÍA Y DE LOS POLICÍAS
4. LOS PROBLEMAS DE LA POLICÍA
5. EL ROL DE LA PSICOLOGÍA EN LA POLICÍA
   - 5.1. Selección
   - 5.2. Formación
   - 5.3. Asistencia
6. NUEVOS RETOS PARA LOS PSICÓLOGOS EN LA POLICÍA
7. CONCLUSIÓN
8. ASPECTOS APLICADOS EN PSICOLOGÍA DE LA POLICÍA
   - 8.1. Elaboración de perfil psicológico de candidatos a la policía
   - 8.2. Formación continua
   - 8.3. Investigación
   - 8.4. Promoción de la salud
9. CONCEPTOS CLAVE
10. PARA SABER MÁS
    - 10.1. Referencia esencial
    - 10.2. Referencias adicionales

REFERENCIAS

1. INTRODUCCIÓN

En cualquier país la actividad policial es una garantía de la existencia de un Estado de Derecho. La forma en que cada Estado organiza sus fuerzas policiales procede de un encuadramiento histórico en el cual asumen una importancia especial los elementos culturales y religiosos que hayan marcado tradicionalmente esa sociedad y el desarrollo económico y social de la misma (Siegel, 1999). Estos, a su modo, han hecho que la actividad policial se estructure en torno a varias vertientes de especialización, según los problemas que fueran a presentarse. Dicha especialización tiene múltiples formas, que se relacionan directamente con la misión respectiva de cada policía.

Así, algunos cuerpos policiales tienen a su cargo únicamente la investigación criminal, mientras que otros se ocupan del mantenimiento del orden público o del control de las fronteras, aunque pueda haber en ellos núcleos específicos destinados a investigar los delitos.

Existen también otros cuerpos con funciones más concretas, como es el caso de los guardas de prisión, y también unidades especiales dentro de los diversos cuerpos policiales que solo intervienen en determinadas situaciones (por ejemplo, liberación de secuestrados, motines en una prisión, seguridad de miembros del gobierno...). En cualquier caso, la misión principal de todas esas policías es la seguridad de la nación y de los ciudadanos. Asimismo, y atendiendo a las particularidades del funcionamiento de dichas instituciones, nos parece adecuado situar al lector frente a las diversas funciones que ejerce la policía en la mayoría de los países.

La presencia de los profesionales de la psicología en la policía es hoy una constante en todo el mundo occidental, aunque con valoraciones diferentes según el país, las características de cada organización y el tipo de funciones que les incumben. Así, intentaremos en este capítulo dar una visión general del trabajo del psicólogo en las tres áreas principales de actividad en la policía (selección, formación y asistencia). También nos centraremos sobre el tipo de problemas mencionados con más frecuencia en la literatura como específicos de la actividad policial y que, consecuentemente, más necesitan la intervención del psicólogo. Nos referimos aquí, principalmente, a las cuestiones relacionadas con el riesgo que conlleva la actividad policial, y el impacto y secuelas asociadas a situaciones en que haya enfrentamientos físicos, heridos o pérdida de vidas. Además, y describiendo no solo el proceso de selección sino también el de formación, señalaremos que la actividad policial es muchas veces atractiva para individuos con características antisociales y psicopáticas, que encuentran en ella un contexto legítimo para la expresión de sus tendencias agresivas.

Asimismo, procuraremos ilustrar también de qué forma los policías se ven a sí mismos y cuáles son las características de su representación social para los

ciudadanos en general, lo que nos lleva al interrogante sobre si la policía debe adoptar o no nuevas formas de presentarse a la gente y contactar socialmente, adoptando por ejemplo el modelo de la policía de proximidad.

2. Las funciones de la policía

La actividad policial se distribuye en varias áreas según las atribuciones de cada tipo de policía, habiendo algunos cuerpos que se dedican únicamente a la investigación criminal y a la captura de sospechosos (por ejemplo, Scotland Yard, FBI), mientras que otros tienen un ámbito de actuación más amplio y presentan una mayor visibilidad para la sociedad en general (por ejemplo, la Guardia Civil Española, el Cuerpo Nacional de Policía Español), mediante actividades como la patrulla, el mantenimiento de la paz y el orden público o la resolución de problemas de tráfico automovilístico.

También pueden existir diferencias relacionadas con la extensión geográfica de los países y sus divisiones administrativas o el grado de autonomía de las provincias que los componen. No obstante, en la actualidad, la investigación criminal es tarea de varios cuerpos policiales, con independencia de si esta se trata o no de su función principal. Así, por ejemplo, las policías aduaneras tienen, en muchos casos, gabinetes específicos de investigación criminal que se dedican a la identificación y captura de emigrantes ilegales o clandestinos, así como al desmantelamiento de redes de tráfico humano, de falsificación de pasaportes o de emigración ilegal.

Las exigencias de cada función policial concreta precisan diferentes competencias y necesidades de formación. Así, investigar un homicidio requiere conocimientos de psicología forense y de criminología, entre otros, así como aptitudes específicas en técnicas de interrogatorio y en la evaluación de las pistas presentes en la escena del crimen. Por otro lado, poner una multa a un conductor que ha aparcado su vehículo en un lugar prohibido es poco más que un mero acto administrativo. Por ultimo, patrullar a pie en una zona residencial requiere sensibilidad para percibir actividades o movimientos sospechosos, capacidad física para perseguir y, si es necesario, neutralizar a un sospecho, respetando el uso proporcional de la fuerza para no incurrir en actos censurables por un empleo excesivo de la misma o por una violación de los derechos, libertades y garantías del individuo.

De acuerdo con Siegel (1999), podemos ofrecer una lista de funciones policiales comunes a la generalidad de los cuerpos de policía de cada país (*véase* la Tabla 4.1), excluyendo aquellos con funciones muy específicas (por ejemplo, policía aduanera) o departamentos igualmente muy específicos dentro de cada organización policial, como es el caso de los que investigan los asuntos internos del cuerpo y el desempeño de sus agentes.

Tabla 4.1. *Funciones tradicionales de la Policía (Adaptado de Siegel, 1999, p. 509)*

- Identificar a los sospechosos de delitos
- Investigar delitos
- Detener a delincuentes y participar en su juicio
- Actuar de elemento disuasorio de la criminalidad mediante la vigilancia
- Ayudar a las personas en peligro o necesitadas de ayuda
- Llamar a los servicios de emergencia
- Resolver conflictos
- Mantener la paz
- Mantener el sentido de seguridad en la comunidad
- Mantener la circulación de personas y vehículos de forma eficiente
- Promover el orden civil
- Mantener y administrar el funcionamiento de las comisarías de policía

Podemos, además, enumerar un conjunto de funciones específicas ligadas al puesto que el agente ocupe en la jerarquía policial, concretamente, las funciones dirigentes. Ahí, junto a las cualidades de líder que ese profesional debe mostrar, le corresponden funciones de organización de las misiones que debe asignar a sus subordinados, ofrecer orientaciones para el desempeño de las tareas, promover la formación y la actualización del personal, coordinar la integración en el equipo de nuevos miembros, decidir sobre ausencias, permisos y fiestas de los subordinados y aplicar de forma correcta sanciones disciplinares, intentando al mismo tiempo salvaguardar un clima de buenas relaciones interpersonales en el grupo.

Esta multiplicidad de funciones, con exigencias que requieren, en ocasiones, un esfuerzo extraordinario dados los recursos materiales y humanos disponibles, una habilidad particular en la gestión de tensiones entre los miembros del grupo, la necesidad de preservar el equilibrio entre el cumplimiento de las misiones y el respeto por los derechos, libertades y garantías de los sujetos, incluso cuando estos son sospechoso de actividades criminales, y una ausencia generalizada de apoyo social, coloca a la función policial en lo alto de la escala de estrés y *burnout* profesional (Alkus y Padesky, 1983; Anshell, 2000; Conroy y Hess, 1992).

Finalmente, hay que indicar que las funciones policiales se han modificado en la medida en que surgen nuevas exigencias sociales y, sobre todo, debido a la necesidad de encontrar formas más eficaces de luchar contra la delincuencia. Los estudios efectuados sobre los sentimientos de inseguridad y el miedo al delito en la población, en conjunción con un tratamiento mediático en ocasiones exagerado de los fenómenos de la desviación y la criminalidad, plantean a la policía cuestiones acerca de su eficacia. En lugar de procurar resolver tales problemas mediante la adopción de una postura más represiva, las policías (sobre todo las que actúan en zonas urbanas) han empezado a desarrollar un modelo orientado

hacia la comunidad, intentando ir al encuentro de los problemas que esta presenta, generando un modelo de policía de proximidad que dio sus primeros pasos en la década de los setenta en los EE.UU. (Sherman, 1973), pero que tiene hoy ramificaciones en la mayoría de los países europeos (Foro Europeo para la Seguridad Urbana, 1996).

Aunque ciertos sectores de la sociedad todavía muestren algún escepticismo, temerosos de que se produzca un relajamiento en la exigencia del cumplimiento de la ley, los resultados de dicha forma de funcionar de la policía reciben una valoración favorable por parte de la mayor parte de los agentes y de la población (Mastrofski, 1999; Siegel, 1999), contribuyendo también a que se establezcan relaciones diferentes entre la policía y la comunidad, modificando, además, la visión que cada uno de esos grupos tiene del otro.

3. Representaciones de la policía y de los policías

Dado que la institución policial es una de las que suscita mayor curiosidad en cuanto a su actuación y a su imagen pública, hay varios estudios que han intentado investigar el modo en que la población en general ve a la policía, así como el modo en que los policías se ven a sí mismos. Algunos de esos estudios están en la base de la implementación de nuevas políticas y procedimientos policiales como la policía de proximidad y, en general, el objetivo principal de todos ellos ha sido identificar problemas y buscar las mejores soluciones. Veamos algunos de tales estudios, realizados en Europa y Estados Unidos.

En Francia, Faugeron (1991) afirma que el trabajo policial se encuentra fuertemente marcado por ambigüedades y contradicciones, y que la imagen de los policías permanece fuertemente marcada por su pasado militar. Por su parte, en Inglaterra, la década de los ochenta se caracterizó por una fuerte apuesta a favor de la policía, tras el dominio conservador del gobierno y los problemas con el terrorismo del IRA, que poco a poco evidenciaron los errores de formación y preparación de la policía, desde la investigación hasta el mantenimiento del orden (Jefferson y Shapland, 1991). Ventura y Sousa (1992), en Portugal, han logrado diferenciar entre la policía de seguridad pública y la policía de investigación criminal, hallando que esta última goza de mayor prestigio entre el público, así como de un estatus social más elevado que la otra.

En España, Giménez-Salinas y Funes (1992) citan un trabajo en que se entrevista a jóvenes con edades de quince a veinte años. Estos justifican sus actitudes negativas hacia la policía en que esta los discrimina y persigue constantemente. Por otro lado, Ortet-Fabregat (1991) identifica en los policías y en los funcionarios de prisiones actitudes más conservadoras y menos favorables a la rehabilitación de los delincuentes.

La literatura anglosajona también ha dado mucha importancia a este tema de investigación. Además de la preocupación sobre el crimen y los delincuentes, varios estudios han logrado demostrar que la policía tiene en muchos casos una imagen negativa, sobre todo para las minorías étnicas o económicamente desfavorecidas (p. ej., Sampson y Bartush, 1999). Aun así, en una encuesta realizada con 1 826 personas, con la proporción adecuada de negros, hispanos y blancos en relación con la población general, un 43 por ciento de los encuestados dijeron que tenían mucha confianza en la policía local (Bennack, 1999). Asimismo, Waters y Brown (2000) encontraron que el publico inglés, en general, manifiesta mucho desagrado por la forma en que la policía atiende sus solicitudes o denuncias; especialmente en relación con el tiempo que transcurre hasta llegar a la solución del caso, o con el hecho de que la policía no proporcione ninguna información durante mucho tiempo.

Con el fin de ofrecer posibles soluciones, Mastrofski (1999), propone seis elementos clave para cambiar la percepción que la gente tiene de la policía:

- El primero es la *atención*, es decir, la gente quiere que la policía la vea y que repare en ella, que esté cercana cuando necesite buscarla.
- La *fiabilidad* es otro de esos elementos. Por fiabilidad se entiende que la gente espera que la policía esté siempre presente y que nunca fracase, o por lo menos que sus errores sean pocos o de escasa importancia. Al igual que mucha de la *fast-food* que consumimos, lo importante es la exactitud de la predicción. A cualquier hora y en cualquier lugar, una hamburguesa de McDonald's tiene siempre el mismo aspecto y el mismo sabor.
- Las personas quieren también que la policía sea *respondiente*, es decir, que responda de manera efectiva y personalizada a sus demandas. Así, se puede decir que, más que los resultados, muchas veces lo que la gente aprecia es el esfuerzo y la convicción con que el profesional ha respondido a la demanda.
- El cuarto elemento de la formulación de Mastrofski es la *competencia*. En realidad, la gente quiere sobre todo que el trabajo aparezca hecho y bien hecho, sin preocuparse sobre las estadísticas globales de la eficacia policial, sino prestando su atención a ocurrencias especificas que afectan directamente a los ciudadanos o a su entorno.
- En quinto lugar, la gente da mucha importancia a la *forma y maneras* con que la policía la recibe y contacta. Así, el autor cita varios trabajos donde la ausencia de buenas maneras surge como una de las quejas más frecuentes del publico a propósito de su contacto con la policía.
- Por ultimo, la gente aprecia mucho que la policía trate los casos con *justicia* (*fairness*), es decir, que los criterios de apreciación sean adecuados, equilibrados e imparciales, lo que contribuye muchísimo para que la gente tenga confianza en la policía y en consecuencia evite transgredir la ley.

Así, cuando la gente siente que la policía es justa en sus procedimientos y trata a los ciudadanos con dignidad y respeto, tiende a sentirse como parte importante de la resolución de los problemas, lo que amplía su sentido de participación y construcción social.

4. Los problemas de la policía

La policía, al igual que cualquier otra institución, tiene sus propios problemas de desarrollo, necesidades de cambio y de aceptación social. Por tanto los policías, como personas identificadas con un cierto estereotipo social, pueden verse asociados directamente con los problemas que dicha institución atraviese en un momento determinado. Por ejemplo, la policía en muchos países de América Latina o África se ve asociada con la corrupción, y aunque muchos profesionales sigan con su labor de forma honesta, su imagen sigue ligada a la idea de que son corruptos. En este apartado, sin embargo, intentaremos hablar únicamente de los problemas de los profesionales en sí mismos y no de los problemas de la institución en general.

Así, sabemos que en los primeros años de carrera en la policía existe una tendencia a desarrollar un mecanismo de defensa contra el estrés designado como «síndrome de John Wayne» (cf. Conroy y Hess, 1992). Este problema, en su forma más radical, caracteriza a un policía autosuficiente, emocionalmente frío, que no exterioriza sus sentimientos y que con el transcurso del tiempo se transforma en un individuo cínico y/o paranoico. Este mecanismo alimenta también el estereotipo del solitario incomprendido, cerrado en sí mismo y que jamás dará un paso hacia los demás porque desconfía permanentemente de las intenciones de cualquier persona.

Está claro que este síndrome no es más que un reflejo de problemas de adaptación causados por las dificultades referentes a la ejecución de algunas tareas propias de la policía, o bien por las dificultades personales del agente a la hora de afrontar sus exigencias profesionales rutinarias. Por eso, desde hace mucho tiempo, todos los estudios acentúan que la profesión de policía es una de las que conlleva una mayor carga de estrés (Alkus y Padesky, 1983; Anshel, 2000; Conroy y Hess, 1992; Kohan y Mazmanian, 2003). En consecuencia, gran parte del trabajo que el profesional de la psicología realiza con policías gira en torno a la creación de programas destinados a reducir el estrés (Anshel, 2000; Finn, 1997).

La investigación ha mostrado que hay determinados factores que hacen que la institución y la actividad policial y de seguridad en general sea una fuente variada de estrés. Desde luego, los profesionales señalan aspectos directamente relacionados con su principal función (mantenimiento de la seguridad y el orden público), como el tener que enfrentarse a personas peligrosas o violentas; pero

también aluden a la existencia de relaciones abusivas en el lugar de trabajo (falta de respeto y de apoyo de los superiores, y acoso sexual, siendo este último, normalmente, un problema de las mujeres policías). Por último, aparecen a menudo cuestionamientos de orden más general que tienen su origen en la imagen social que en ocasiones se tiene de la policía, como es el caso de exceso de violencia sobre los más indefensos, el miedo a actuar contra determinados delincuentes o la corrupción policial (Anshel, 2000; Savicki, Cooley y Gjesvold, 2003; Soeiro y Bettencourt, 2003).

El riesgo de poder ser herido en acciones policiales, o que algún compañero lo sea y haberlo presenciado, constituye uno de los problemas más importantes señalados por los policías y que más secuelas les provoca en el futuro, causando en muchos casos el trastorno de estrés postraumático (APA, 1994). Si bien es cierto que tales situaciones son las menos frecuentes, el impacto que sin embargo tienen a nivel físico, cognitivo-emocional y conductual es enorme. Recurriendo a varios autores (Alkus y Padeski, 1983; Anshell, 2000; Conroy y Hess, 1992), elaboramos una lista de posibles efectos que tienden a producirse como respuesta a la exposición prolongada a los factores de estrés ligados al trabajo policial (Tabla 4.2).

Tabla 4.2. *Principales efectos del estrés policial en los agentes*

Efectos físicos	Efectos cognitivo-emocionales	Efectos conductuales
Cefaleas	Agresividad	Sobre la alimentación
Trastornos digestivos	Aislamiento emocional	Abuso de alcohol
Trastornos circulatorios	Alteraciones del humor	Abuso de medicación
Trastornos cardíacos	Depresión	Trabajo compulsivo
Trastornos endocrinos	Desconfianza	Juegos de apuestas
Dolores cervicales	Ira	Problemas conyugales
Problemas dermatológicos	Sentimientos de culpa	Perdida del apetito sexual
Problemas musculares	Trastornos del sueño	Suicidio

Esta diversidad de efectos produce en muchos casos la aparición de enfermedades crónicas como la diabetes o accidentes cardiovasculares que resultan en numerosas bajas médicas, ingresos hospitalarios, ausencias del trabajo y jubilaciones anticipadas o incluso muertes prematuras, precedidas de un progresivo desgaste físico y psicológico visible en la reducción de la productividad y en la falta de interés por todo (Alkus y Padesky, 1983; Conroy y Hess, 1992; Kohan y Mazmanian, 2003).

Los autores citados están de acuerdo también en que la mayor parte de esos problemas puede ser superados con la implantación de ciertas medidas y cambios

en la estructura organizativa de la policía, disminuyendo por ejemplo el peso de la parte militar en dicha estructura, y sobre todo poniendo a disposición de los agentes programas de intervención para el entrenamiento en habilidades sociales, terapia marital y desintoxicación, entre otros.

5. El rol de la psicología en la policía

Tradicionalmente, el rol de la Psicología en la policía se reparte en tres áreas: selección, formación y asistencia, siendo esta última la intervención clínica en problemas de salud mental (cf. Yagüe, 1994).

5.1. Selección

En la selección de los agentes, el énfasis se sitúa sobre los conocidos exámenes psicotécnicos y en la entrevista de selección, en general combinados con una prueba de conocimientos o cultura general.

Así, la principal tarea del psicólogo es, desde luego, identificar a los candidatos que no posean el perfil adecuado y excluirlos. La policía de los diversos países dispone de una gama de tests más o menos semejante. Una encuesta realizada en los Estados Unidos ha mostrado que en 155 de los departamentos de policía en que se aplicó dicha encuesta (de un total posible de 355), las pruebas psicológicas más utilizadas eran el MMPI-2 y el *California Psychological Inventory*, además de una entrevista clínica y un cuestionario sobre la historia personal del candidato (Cochrane, Tett y Vandecreek, 2003). Sin embargo, hay estudios posteriores que vienen demostrando la fiabilidad y ventajas de la utilización del NEO-PI-R en la selección de policías (Detrick, Chibnall y Luebbert, 2004; Soeiro, Almeida y Guerreiro, 2005).

Se acepta que la función de la policía, con independencia del puesto que se ocupe en la jerarquía o en la organización, presupone una gama de características de personalidad y de aptitudes necesarias para su ejecución (Tabla 4.3). Tales características y aptitudes van desde aspectos sensoriales o cognitivos «puros» (agudeza visual, destreza física, atención) hasta rasgos de personalidad y dimensiones emocionales (autocontrol, resistencia a la frustración, empatía) que pueden ser difíciles de analizar de una manera prospectiva sin que el candidato haya experimentado verdaderas situaciones profesionales. Así, por ejemplo, la mejor manera de examinar el autocontrol o la autoconfianza consiste en observar al policía cuando se enfrenta a situaciones en que intervienen verdaderos delincuentes y en las que debe tomar decisiones rápidas de las cuales posiblemente dependan su integridad física y la de sus compañeros.

Tabla 4.3. *Características de personalidad y aptitudes para la función policial (Adaptado de Yagüe, 1994, p. 58).*

Características de personalidad
• Autocontrol de los impulsos y las emociones
• Sentido de la autocrítica
• Seguridad en sí mismo
• Sentido de la autoridad y firmeza personal
• Resistencia a la frustración
• Capacidad empática y manejo de la relación interpersonal
• Neutralidad afectiva en el ejercicio profesional
• Objetividad
• Iniciativa
• Capacidad de integración en el grupo
• Desarrollo de conductas cooperativas
• Capacidad de automotivación
Aptitudes
• Capacidad de análisis
• Capacidad de alerta y atención concentrada
• Capacidad de atención mantenida
• Capacidad para el análisis rápido de situaciones complejas
• Perseverancia
• Memoria visual
• Fluidez verbal
• Coordinación motora y destreza física

En realidad, cualquier agente de las fuerzas de seguridad debe afrontar numerosos problemas referentes a su profesión, sobre todo situaciones de elevado riesgo físico y psicológico, por lo que jamás se debe creer que, como en el proceso de selección ha sido considerado apto, va permanecer inmune ante cualquier contrariedad futura, ya sea propia de su profesión o de su vida personal. Además, en un estudio conducido por Reming (1988), se verificó que los policías más eficaces –definidos allí como «supercops»– presentaban muchas semejanzas de personalidad con los delincuentes habituales, en concreto niveles más elevados de agresividad, de energía, extroversión, celos y tendencia a evitar asumir la culpa, entre otras características. Por todo ello, es muy importante que los profesionales de la policía sigan manteniendo una formación continua para poder encontrar respuestas a las dificultades que vayan encontrando en su labor cotidiana y que la selección todavía no haya logrado identificar y también, a la luz de la investigación de Reming (1988), para prevenir la aparición de conductas cuestionables

basadas en características de personalidad que revelen una mayor vulnerabilidad y que el trabajo policial ponga en evidencia.

5.2. Formación

La formación de los policías engloba generalmente alguna disciplina de psicología en el curso inicial. Posteriormente, la psicología puede volver a presentarse en ámbitos más específicos en cursos relacionados con el interrogatorio de víctimas de delitos sexuales o para la comprensión de los perfiles criminales.

El objetivo de la formación es, sin embargo, la adquisición de conocimientos específicos y el aprendizaje de rutinas, procedimientos y reglas relacionadas con las tareas de la policía, sea desde un punto de vista operacional o desde un punto de vista administrativo, constituyendo al final lo que podríamos designar como un proceso de socialización institucional de los agentes.

A nuestro entender, ese proceso de socialización debería centrarse más bien en el componente psicosocial, ya que la profesión del policía tiene que ver más con competencias relacionales que con conocimientos más abstractos. En realidad, es imprescindible el que los agentes tengan conocimientos sobre derecho penal y procesal, y sobre los derechos fundamentales, libertades y garantías, más allá de la especificidad de sus respectivos estatutos profesionales, entre otras materias jurídico-administrativas. También deben cuidar su entrenamiento para la confrontación física o para el uso de armas de fuego. Pero no se puede olvidar la importancia del aprendizaje de técnicas o competencias comunicacionales, de toma de decisiones, de resolución de problemas y de intervención en crisis que hagan que el agente sea capaz de razonar de forma adecuada para lograr la solución de las dificultades que a menudo encuentra en su labor cotidiana.

Al mismo tiempo, la formación inicial debe acentuar la importancia de la toma de conciencia de las actitudes, valores y creencias del propio agente, y cuestionarlas en cuanto a su eficacia y consecuencias, promoviendo y automatizando un debate interno a través del cual el agente adquiera un sentido crítico y de autocontrol con relación a sí mismo y al desempeño de su profesión.

Hay que señalar asimismo que, aunque muchas veces tales actividades se llevan a cabo en la formación inicial, después se olvidan, o pierden continuidad a lo largo de la vida profesional del agente. No se tiene en cuenta que por mucho que se entrene al policía en situaciones anticipadas al principio de su carrera, será la confrontación con la realidad lo que le marcará en términos de éxitos y fracasos. En consecuencia, consideramos que cualquier miembro de las fuerzas de seguridad debería poder ser reevaluado al final de su primer año en la profesión y, posteriormente, a intervalos regulares de tiempo.

Dichas reevaluaciones no tendrían un carácter de sanción del desempeño; más bien constituirían un momento de balance entre la eficacia de lo aprendido

en la formación inicial y la ejecución profesional real. Además, permitirían también contrastar la utilidad de los cursos iniciales y promover su consecuente actualización. También servirían para deconstruir algunas de las premisas, mitos o estereotipos comunes a esas profesiones (por ejemplo, «un policía nunca llora»; «un policía nunca tiene miedo»...). Finalmente, permitirían aprehender de forma más completa el conjunto de dificultades diarias, profesionales y personales, con las que el agente se enfrenta. Así, y de una forma preventiva, se podría actuar en aquellas situaciones más críticas (por ejemplo, con agentes que experimenten mayores dificultades de adaptación) evitando que las mismas se transformen en casos perdidos o de muy difícil remisión.

Percibir la utilidad de una formación continua de cariz psicosocial en el marco de estas profesiones es constatar, por encima de todo, el impacto que estas producen en la vida de los agentes, cambiando su manera de pensar acerca del mundo, de las personas y de las relaciones entre ellas. Así, por ejemplo, el policía que recibe una denuncia de una mujer víctima de agresión conyugal la cual, pocos días después, va a retirar dicha denuncia, puede razonar que la violencia conyugal no es un hecho real y, a partir de ahí, desarrollar una idea de que las mujeres que plantean tales hechos no son creíbles. La formación debe procurar alejar y combatir estas pseudoevidencias.

No es raro que muchos policías, habituados como están a vivir en un mundo donde la confianza y la lealtad son palabras de orden, describan su entrada inicial en el cuerpo como un período de una cierta ingenuidad, señalando que la confrontación con la realidad en sus primeros tiempos de agente supuso una cierta perdida de inocencia (cf. Conroy y Hess, 1992). Los agentes más recientes refieren, con mucha frecuencia, la necesidad que han tenido de cambiar, a veces repentinamente, su forma de enfrentarse a las personas y el modo de relacionarse con ellas («cuando llegué aquí era un tipo siempre alegre, que confiaba en todo el mundo, era también algo ingenuo y tenía mucha paciencia para escuchar a la gente; ahora no: desconfío de todos y de todo lo que me dicen, ya me he escarmentado más de una vez»). Se olvidan también las reglas de buena educación y de convivencia («me puse más bruto diciendo y haciendo cosas, ya no tengo paciencia»).

Todo esto se refleja además en la relación del agente con su familia, que normalmente pasa a un plano secundario en el cual, inevitablemente, los problemas acaban también por surgir. Y por eso, desde hace mucho tiempo, los estudios muestran unánimemente la existencia de problemas familiares y una elevada tasa de divorcios en los primeros años de profesión, junto con otros indicadores de estrés y agotamiento (*burnout*) (cf. Alkus y Padesky, 1983; Anshel, 2000; Conroy y Hess, 1992; Soeiro y Bettencourt, 2003). En cuanto tales problemas empiezan a influir sobre el desempeño profesional, asociándose al consumo de substancias y dando lugar a manifestaciones visibles de las perturbaciones psicológicas, la labor asistencial del psicólogo debe iniciarse.

5.3. Asistencia

La tercera vertiente de colaboración entre la psicología y la policía es lo que se conoce más como intervención clínica. Esta puede ser de naturaleza superficial, constituyendo un mero apoyo o centrándose sobre algún aspecto del desarrollo de la personalidad, o bien puede consistir en un proceso más largo debido a la existencia de una patología o trastorno de gravedad.

Si atendemos a la lista de problemas enumerados en la Tabla 2 veremos que algunos de ellos pueden tener un carácter más bien pasajero, mientras que otros pueden evolucionar para dar lugar a perturbaciones más o menos cristalizadas en la personalidad del agente, de forma acorde a la intensidad y la duración de los factores de estrés, la forma en que el sujeto los perciba y las capacidades de afrontamiento (*coping*) que sea capaz de movilizar para superarlos. En muchas ocasiones el individuo recurre a formas cada vez más desajustadas de combatir los problemas que ya tiene, como el abuso de bebidas alcohólicas o de medicación psiquiátrica. Al final se evidencia un aislamiento cada vez mayor en relación con otros intereses o a la vida familiar, que se sustituye con una exagerada concentración en el trabajo y en los compañeros, en una mezcla de conflicto de atracción y evitación («no aguanto más esto, pero parece que no puedo vivir sin ello») que hace que, en los casos más graves, tengan que ser otros quienes pidan la ayuda.

Si para las labores de los apartados anteriores se requería, sobre todo, que el profesional de la psicología, además de conocer el funcionamiento policial, dominara las técnicas de selección y fuera capaz de planear una formación ajustada a los retos futuros del trabajo policial, en este punto hay que buscar un psicólogo que sea claramente un clínico, pero que tenga también una cultura policial para percibir que sus clientes, aunque pueden ser personas con problemas, son sobre todo policías que tienen problemas.

6. Nuevos retos para los psicólogos en la policía

Además de seguir realizando sus funciones tradicionales, de las que todavía no puede excusarse, el psicólogo de la policía debe esforzarse para que su labor se extienda también a otros ámbitos. En este apartado procuraremos exponer las nuevas líneas de acción de la psicología de la policía, pero antes retomaremos los avances en los tres ámbitos principales que acabamos de exponer.

Así, desde luego, se nota que en la selección de los policías los tradicionales tests psicométricos de aptitudes van perdiendo su influencia frente a los que miden o permiten la elaboración de perfiles de personalidad, destacando en los últimos años el NEO-P-IR frente a los más tradicionales MMPI o CPI (por ejemplo, Cochrane, *et al.*, 2003; Detrick, *et al.*, 2004; Varela, Boccaccini, Scogin, Stump, y Caputo, 2004). Por otra parte, hay que estar cada vez más atento a los

candidatos a policía que presentan características de personalidad (agresividad, psicopatía, bajo autocontrol), que los aproximan más a los criminales que a la gente a la cual tienen de proteger. Lerch y Mieczkowski (1996) encontraron que, en una ciudad norteamericana, había un alto porcentaje de policías que se comportaban como delincuentes crónicos y que recibían un tercio de las denuncias de los ciudadanos.

En el ámbito de la formación, la llamada de atención se dirige, desde luego, a la necesidad de reforzar el componente psicosocial como alternativa al empleo de la fuerza como estrategia habitual de resolución de los problemas afrontados por la policía. Siegel (1999) añade cinco factores responsables de una intervención policial más centrada en la violencia: exposición a amenazas y estrés, exceso de trabajo policial, accesibilidad a armas de fuego, tipo de población y densidad poblacional, y discriminación de clase y racial. Así, la investigación muestra que los policías presentan una mayor tendencia a utilizar armas de fuego y a tirar a matar al ser atacados por sospechosos igualmente armados, o en situaciones donde otros policías sean heridos o mueran; y que las minorías tienen más probabilidad que la población blanca de verse envueltas en incidentes con armas de fuego contra la policía.

En lo que hace referencia a la asistencia y al tratamiento de trastornos en los policías, parece que se va asumiendo que recurrir al psicólogo o al médico psiquiatra no tiene que ser una vergüenza para el agente, y lo que importa es reconocer que, al igual que en otras profesiones de riesgo, hay que cuidar la salud mental (y no sólo la física) de los profesionales para que estos hagan un trabajo válido y socialmente relevante. Sobre todo, hay que atender a todo aquel que haya sido herido en una operación o que haya estado junto a un compañero que haya recibido alguna herida o haya muerto, analizando el impacto del suceso sobre el agente y su entorno (laboral, familiar, conyugal...). No hay que olvidar que cuando un agente no acude al trabajo, sus tareas se reparten entre los demás, que ya están saturados con sus propias responsabilidades, creándose así una bola de nieve que va aumentando día a día. Una vez más, lo mejor es actuar de forma preventiva y evitar de antemano que los problemas aparezcan después, lo que obligaría a poner en marcha intervenciones reparadoras cuyo saldo es siempre más elevado. Siempre que un policía se enfrenta a un acontecimiento traumático es necesario proporcionar ayuda directa de inmediato, y también ayuda indirecta a su entorno, porque solo así es posible evitar que las secuelas se instalen de modo duradero.

Aunque hemos diagnosticado los principales problemas que afrontan los policías, y aunque los antídotos se estén administrando, no hay duda de que las transformaciones que se van operando en la estructura policial desencadenan nuevas situaciones que exigen la intervención psicológica. Así, varias investigaciones han logrado identificar conflictos raciales o una frecuencia considerable

de situaciones de acoso sexual en los cuerpos policiales (Siegel, 1999). De una manera general, las mujeres-policía se sienten discriminadas, y aún más si son negras. Por otra parte, las mujeres que trabajan en las fuerzas de seguridad experimentan con más frecuencia acoso sexual e identifican este problema como uno de los que más contribuyen al *burnout* profesional (Savicki *et al.*, 2003). Estos son dos de los problemas más graves que pueden cuestionar toda la eficacia de una fuerza policial. Los psicólogos que trabajan en la policía deben fomentar actitudes de igualdad entre los miembros del cuerpo, e identificar y ayudar a aquellos que sean víctimas de la falta de tolerancia de sus compañeros y que pueden, por lo tanto, desarrollar perturbaciones emocionales y alteraciones de conducta.

Pero la psicología también ha hecho una contribución importante a la hora de estudiar y trazar los perfiles criminales (Canter, 2000; Holmes y Holmes, 1996) o de colaborar en la implementación de técnicas de negociación con secuestradores (van Hasselt, Baker, Romano, Sellers, Noesner y Smith, 2005).

7. Conclusión

Uno de los objetivos de este capítulo era reflexionar sobre la necesidad de la intervención de los profesionales de la psicología en la policía, ya fuera en un plano preventivo (a través de la formación), ya fuera en un plano más interventivo (a través de la consulta o apoyo psicológico). Reconocer que las personas que integran estas organizaciones pueden sufrir problemas semejantes a cualquier otra es el primer paso necesario para formar agentes más eficaces y eficientes. El segundo paso acentúa también el reconocimiento de que, por más minucioso y completo que sea el proceso de selección, siempre podrá quedar algún resquicio por el que se cuelen algunos individuos cuyo futuro desempeño profesional no será el más adecuado, o que demuestren claras incompatibilidades con la función que les ha sido asignada. Sin embargo, es posible que mediante una intervención formativa inicial y también a lo largo de la carrera, la contribución psicológica pueda corregir problemas, esclarecer dudas y, sobre todo, promover competencias. Finalmente, y en los casos en que se constate la existencia de una perturbación consolidada, es posible que una intervención reparadora pueda atenuar, o quizás erradicar, los daños que tal perturbación venga causando en el agente, en quienes estén próximos a él y en su desempeño profesional.

Por otro lado, como se desprende de cualquier consulta a la literatura especializada, las funciones del agente de las fuerzas de seguridad poco o nada tienen que ver con los requisitos del entrenamiento militar en que, muchas veces de forma excesiva, se forma a los policías, olvidándose así su función de agentes de socialización. «Mantener el orden», el *slogan* tantas veces repetido y presentado como máxima del trabajo policial, no debe ser un fin, sino un medio de

socialización. Y, ante todo, no debe ser sinónimo, únicamente, del empleo de la fuerza.

En una época en que tanto se habla de la policía de proximidad y de la relación agente-ciudadano, Stephen Mastrofski (1999) recuerda que «un elemento esencial de la calidad del servicio es tener buenas maneras» (p. 3), sucediendo que «la falta de maneras» o los «malos modos» es una de las quejas más frecuentes de los ciudadanos al ser atendidos por miembros de las fuerzas de seguridad. Este problema no indica ninguna perturbación mental, crónica o pasajera, sino carencias de educación más amplias que la formación profesional debería haber resuelto.

Reconocer que las personas que integran estas organizaciones pueden sufrir problemas semejantes a cualquier otra es el primer paso para formar agentes más eficaces y eficientes. Reconocer también que la psicología es una de las ciencias que puede ofrecer alguna de las contribuciones más importantes a favor de tales objetivos es, solamente, algo evidente.

8. Aspectos aplicados en psicología de la policía

8.1. Elaboración de perfil psicológico de candidatos a la policía

Uno de los retos siempre actuales del trabajo de un psicólogo en la policía consiste en elaborar, aplicar y obtener datos de tests de selección que resulten adecuados a las necesidades actuales del cuerpo, tanto aquellas de ámbito más general (por ejemplo, personalidad) como las más específicas (por ej., ejercer de experto en negociación de rehenes). Por lo tanto, el psicólogo de la policía debe mantenerse constantemente actualizado en términos de cuáles son los instrumentos que la investigación va mostrando que son más fiables y empíricamente validos.

8.2. Formación continua

Aquí se espera que el psicólogo de la policía sea capaz de desarrollar programas de formación que aborden las necesidades experimentadas por el agente en el terreno, promoviendo incluso nuevas formas de llevar a cabo la labor policial, como es el caso de la policía de proximidad. Uno de los retos que hay que alcanzar es el de promover en los agentes una nueva identidad, alejada del tradicional «mantener el orden» o «hacer cumplir la ley», y más en la línea de un profesional que busca soluciones para los problemas de la comunidad y que actúa como un agente social. Aun sin obviar el que la función de los policías está directamente ligada a la lucha contra el delito, es necesario que la formación policial abarque otros ámbitos relevantes para la prevención del mismo.

8.3. Investigación

Son los psicólogos de la policía, más que otros profesionales, quienes deben dedicarse a la investigación para identificar los modelos o estrategias más adecuadas para encontrar respuestas a los problemas a los que los agentes deben enfrentarse en su día a día. Uno de los progresos más significativos se relaciona con la entrevista a víctimas de delitos, especialmente a niños o niñas presumiblemente víctimas de abusos sexuales. En este ámbito, el trabajo de autores como Ray Bull (1998) en Inglaterra ha hecho que, hoy, la policía británica haya adoptado un modelo de entrevista que respeta los derechos de las victimas y que además permite dar crédito a los testigos sin que sea necesario proceder a interrogatorios consecutivos por otros actores del proceso judicial (*véase* la entrevista paso a paso en el Capítulo 12 de este manual).

8.4. Promoción de la salud

Finalmente, cabe al psicólogo de la policía actuar de forma preventiva para erradicar posibles conflictos interpersonales entre los agentes (por ejemplo, discriminación racial, acoso sexual...) con el fin de que éstos no influyan sobre el trabajo policial. Es necesario estar atento a los indicios latentes o explícitos de conflicto que puedan dar lugar a secuelas graves para los agentes y que perjudiquen seriamente el desempeño de su función.

9. Conceptos clave

Estrés y *burnout* policial. Caracteriza la amplia gama de síntomas psicológicos y físicos que están directamente relacionados con la función de la policía y conducen, más que en otras profesiones, al abuso del alcohol, a los problemas familiares y divorcios, y a comportamientos violentos excesivos.

Síndrome de John Wayne. Caracteriza a un policía auto-suficiente, emocionalmente frío, muy autocontrolado y, llevado a sus extemos, cínico y paranoico. Se relaciona también con el estereotipo del solitario incomprendido, desconfiado de todo y de todos y que busca el aislamiento.

10. Para saber más

10.1. Referencia esencial

Conroy, D. L. y Hess, K. M. (1992). *Officers at risk: How to identify and cope with stress*. Placerville, CA: Custom Publishing Company.

Este libro, aunque tenga ya algunos años, constituye uno de los retratos más vivos sobre los problemas que la policía, así como otras fuerzas del orden (por ej., guardas de prisión), afrontan directamente, y sus autores demuestran un profundo conocimiento empírico y de investigación de lo que es el trabajo y las vicisitudes de la policía y cuales son los principales medios que el psicólogo puede utilizar para promover el bienestar físico y psicológico en los agentes.

10.2. Referencias adicionales

AINSWORTH, P. B. y PEASE, K. (1987). *Police work*. Londres: British Psychological Society.

BROWN, J. M. y CAMPBELL, E. A. (1994). *Stress and policing. Sources and strategies*. Chichester: Wiley.

HOLMES, R. M. y HOLMES, S. T. (1996). *Profiling violent crimes: An investigative tool*. Thousand Oaks, CA: Sage.

SIEGEL, L. J. (1999). *Chapter 16: Police and law enforcement*. En L. J. Siegel, *Criminology* (7ª ed., pp. 498-533). Belmont, CA: Wadsworth.

REFERENCIAS

AINSWORTH, P. B. y PEASE, K. (1987). *Police work*. Londres: British Psychological Society.

ALKUS, S. y PADESKY, C. (1983). Special problems of police officers: Stress-related issues and interventions. *The Counseling Psychologist, 11(2)*, 55-64.

AMERICAN PSYCHIATRIC ASSOCIATION (1994). *Diagnostic and statistical manual of mental disorders (DSM-IV)* (4ª ed.). Washington, DC: American Psychiatric Association.

ANSHELL, M. H. (2000). A conceptual model and implications for coping with stressful events in police work. *Criminal Justice and Behavior, 27*, 375-400.

BENNACK, F. A. (1999). *How the public views the State Courts. A 1999 National survey*. Williamsburg, VA: National Center for State Courts.

BROWN, J. M. y CAMPBELL, E. A. (1994). *Stress and policing. Sources and strategies*. Chichester: Wiley.

BULL, R. (1998). Obtaining information from child witnesses. In A. Memon, A. Vrij and R. Bull (Eds.), *Psychology and law: Truthfulness, accuracy and credibility* (pp. 188-209). Londres: McGraw Hill.

CANTER, D. (2000). Offender profiling and criminal differentiation. *Journal of Legal and Criminological Psychology, 5*, 23-46.

COCHRANE, R. E., TETT, R. P. y VANDECREEK, L. (2003). Psychological testing and the selection of police officers. *Criminal Justice and Behavior, 30*, 511-535.

CONROY, D. L. y HESS, K. M. (1992). *Officers at risk: How to identify and cope with stress*. Placerville, CA: Custom Publishing Company.

DETRICK, P. CHIBNALL, J. P. y LUEBBERT, M. C. (2004). The Revised Neopersonality Inventory as predictor of police academy performance. *Criminal Justice and Behavior, 31*, 676-694.

FAUGERON, C. (1991). La production de l'ordre et le contrôle pénal. Bilan de la recherche en France depuis 1980. *Déviance et Société, 15*, 51-91.

FINN, P. (1997). Reducing stress. *FBI Law Enforcement Bulletin, 66 (8)*, 20-26.

FORO EUROPEO PARA LA SEGURIDAD URBANA (1996). *Policías de Europa y seguridad urbana*. Saint Denis: Nicolas.

GIMÉNEZ-SALINAS, E. y FUNES, J. (1992). Recherches pendant les crises, recherches sur les crises. Dix ans de recherche l'ordre et le contrôle pénal en Espagne. *Déviance et Société, 16,* 179-201.

HOLMES, R. M. y HOLMES, S. T. (1996). *Profiling violent crimes: An investigative tool*. Thousand Oaks, CA: Sage.

JEFFERSON, T. y SHAPLAND, J. (1991). Justice pénale, criminology et production de l'ordre: Les tendances de la recherché et la politique criminelle depuis 1980 en Grande-Bretagne. *Déviance et Société, 15,* 187-221.

KOHAN, A. y MAZMANIAN, D. (2003). Police work, burnout and pro-organizational behaviors. *Criminal Justice and Behavior, 30*, 559-583.

LERCH, K. M. y MIECZKOWSKI, T. (1996).Who are the problem-prone officers? An analysis of citizen complaints. *American Journal of Police, 15*, 23-42.

MASTROFSKI, S. D. (1999). Policing for people. *Ideas in American Policing, March 1999.* Washington: Police Foundation.

ORTET-FABREGAT, G. (1991). La delincuencia: Opinión publica y actitudes de profesionales. *Revista Latinoamericana de Psicología, 23*, 301-322.

REMING, G. C., (1988). Personality characteristics of supercops and habitual criminals. *Journal of Police Science and Administration, 16*, 163-167.

SAMPSON, R. J. y BARTUSH, D. J. (1999). Legal cynicism and subcultural tolerance of deviance: The neighborhood context of racial differences. *Law and Society Review, 32*, 777-804.

SAVICKI, V., COOLEY, E. y GJESVOLD, J. (2003). Harassment as predictor of job burnout in correctional officers. *Criminal Justice and Behavior, 30*, 602-619.

SHERMAN, L. (1973). *Team policing – Seven case studies*. Washington, DC: Police Foundation.

SIEGEL, L. J. (1999). *Criminology* (7ª ed.). Belmont, CA: Wadsworth.

SOEIRO, C., ALMEIDA, I., y GUERREIRO, C. (2005). Diferencias de género en el juicio moral y la inteligencia emocional: Identificación y unificación de criterios para la selección de policías. In R. Arce, F. Fariña y M. Novo (Eds.), *Psicologia jurídica* (pp. 127-133). Santiago de Compostela: Xunta de Galicia.

SOEIRO, C. y BETTENCOURT, H. (2003). Identificação de factores de stress associados ao trabalho de polícia: Estudo exploratório de uma amostra de inspectores de investigação criminal da polícia judiciária portuguesa. *Polícia e Justiça, III Série, 1*, 127-158.

WATERS, I. y BROWN, K. (2000). Police complaints and the complainants' experience. *British Journal of Criminology, 40*, 617-638.

VAN HASSELT, V. B., BAKER, M. T., ROMANO, S. J., SELLERS, A. H., NOESNER, G. W. y SMITH, S. (2005). Development and validation of a role-play test for assessing crisis (hostage) negotiation skills. *Criminal Justice and Behavior, 32*, 345-361.

VARELA, J. G., BOCCACCINI, M. T., SCOGIN, F., STUMP, J. y CAPUTO, A. (2004). Personality testing in law enforcement employment settings: A meta-analytic review. *Criminal Justice and Behavior, 31*, 649-675.

VENTURA, J. P. y SOUSA, E. (1992). O aparelho policial português – Um estudo de identidades sociais. *Psicologia, 8*, 239-249.

YAGÜE CABRERIZO, M. (1994). Psicologia policial. *Papeles del Psicologo, 60*, 54-63.

CAPÍTULO 5

Abogados, fiscales... de profesión, convencer

Jorge Sobral y J. Antonio Gómez-Fraguela
Universidad de Santiago de Compostela

1. SOBRE EL ALCANCE Y EL PROPÓSITO
2. SOBRE EL PODER DE CONVENCER
3. LA PSICOLOGÍA DE LA PERSUASIÓN... (DE JUECES Y JURADOS)
   3.1. Algunas cuestiones teóricas... no menos prácticas
4. TODO ELLO... EN LA SALA DE JUSTICIA
   4.1. Todos persuadimos... pero unos más que otros
   4.2. Sobre el fondo del asunto... el mensaje mismo
   4.3. No se persuade igual a unos que a otros
5. UNA REFLEXIÓN FINAL
6. ASPECTOS APLICADOS
7. CONCEPTOS CLAVE
8. PARA SABER MÁS

REFERENCIAS

1. SOBRE EL ALCANCE Y EL PROPÓSITO

Para comenzar, nos gustaría compartir con el lector la primera sensación que nos asaltó, con no poca fuerza, cuando nos pusimos a la tarea de cumplir con el amable encargo recibido de colaborar en este texto. Los abogados son unos actores tan esenciales en cualquier proceso jurídico que, obviamente, su presencia se nos hace constante sea cual sea el aspecto que abordemos, el ámbito psicojurídico sobre el que queramos pensar, disertar, escribir… o simplemente reflexionar. Es más, pronto recordamos una idea que está en el propio motivo de existir, en la misma razón de ser, de la Psicología jurídica: el inagotable potencial que se deriva de poner a disposición de las disciplinas jurídicas el arsenal de conocimientos psicológicos (incluso admitiendo sus limitaciones, su intrínseca incompletud, esto es, a pesar de reconocer lo mucho que todavía ignoramos); además, no lo olvidemos, esta *instrumentalidad* de una psicología *al servicio de* no es incompatible en modo alguno con la elaboración de un cuerpo de reflexión, de análisis, y de acumulación empírica, con carácter autónomo, *psicojurídico* en sentido estricto.

En cualquier caso, sepa el lector primerizo en estos vericuetos, que lo primero que debemos hacer a la hora de escribir un capítulo sobre *psicología y abogados* (por extensión, fiscales, acusadores particulares) es decidir acerca de la gran cantidad de tópicos sobre los que no se va a escribir. Si a alguien le pareciera exagerada esta afirmación, le sugerimos que se dirija a consultar (por ejemplo) el volumen 11 de la impresionante obra recopiladora dirigida por Alan Goldstein (*Handbook of psychology*), en el cual, bajo la coordinación de Irving Weiner y bajo el título de *Forensic psychology*, un nutrido grupo de especialistas repasan muy diversos contextos y tareas en los que la intersección entre conocimientos psicológicos y jurídicos (y entre las prácticas profesionales respectivas de psicólogos y abogados) es un hecho.

A saber, y a modo de ilustración para no iniciados: abogados y psicología del testimonio, abogados y evaluación psicológica (de capacidad, de responsabilidad, de evaluación de daños sufridos por la víctima…); abogados y detección de la simulación; abogados y detección de la mentira; abogados y conocimientos psicológicos aplicables al momento procesal en que pueden influir en la composición de un jurado; trabajo psicológico relacionado con los procesos de custodia de hijos tras rupturas matrimoniales; la evaluación psicológica de las *confesiones*; abogados y conocimientos psicológicos relativos al amplio mundo de los delitos sexuales (sobre adultos, sobre menores…); abogacía y psicología de la violencia intrafamiliar (mujeres maltratadas, hijos maltratados por sus padres, ¡padres maltratados por sus hijos! (fenómeno en espectacular aumento en España, al menos en cuanto al número de denuncias que se formalizan); abogados y evaluación del riesgo de violencia y/o reincidencia (las modernas *guías para predicción de comportamiento violento*); el abogado y la psicología de la negociación y

mediación… y un largo etcétera que ahorramos al lector esperando que haya tenido suficiente.

No hace falta argumentar sobre la imposibilidad de escribir aquí acerca de todo eso (afortunadamente, sobre algunas de esas cuestiones escriben en este mismo libro compañeros de probada competencia). Ahora bien; debemos decir que en la monumental obra arriba citada se podría echar de menos justamente aquello que sería legítimo considerar como *denominador común* a gran número de esas áreas de trabajo profesional: al final, los abogados no deciden acerca de ninguna de esas cuestiones en discusión; son otros a los que el sistema reserva el rol de decidir: en la gran mayor parte de los casos, los jueces y, eventualmente, los jurados populares.

Vale decir entonces que, bien por oral, bien por escrito, bien presencialmente, bien documentalmente, más pronto o más tarde se enfrentan a su *prueba del algodón* particular: tienen que convencer a los que deben decidir. ¿De qué?: de la inocencia de su cliente, de la culpabilidad del acusado, de la importancia de los daños causados a alguien, de la credibilidad de un cierto testimonio, de lo adecuado de una determinada cantidad de dinero como indemnización por los sufrimientos padecidos, de qué es mejor este miembro de la pareja y no el otro para quedarse con la tutela de los niños, de que el despido del trabajador ha sido procedente o no, de qué el sexo fue libre o bajo coacción, de que ha habido acoso laboral auténtico o se trata de una invención maliciosa….y así en tantas y tantas cuestiones en las que el abogado se juega su éxito profesional y, por encima de todo, en las que vidas y haciendas de terceros (personas, empresas, la administración pública...) implicados dependen, inevitable y dramáticamente, del resultado de tales procesos (civiles, penales, laborales, mercantiles…).

No somos aficionados a dar consejos pero, haciendo una excepción, nos atreveríamos a sugerir a los abogados y a los aspirantes a serlo que, además de conocer el Derecho (logro que se le supone, como el valor al soldado), debería aprender todo lo que esté a su alcance en relación con la psicología de la comunicación y la persuasión. De hecho, hace ya bastantes años, y cuando parecía una cierta excentricidad, subtitulamos un trabajo sobre psicología y justicia con el rótulo de *el abogado como psicólogo intuitivo* (Sobral, 1991). Y desde luego, sin corporativismo alguno, a los profesionales de la abogacía les vendría muy bien recurrir a psicólogos formados en tales asuntos. Da la impresión de que les conviene.

2. Sobre el poder de convencer

A buen seguro, el lector de este texto no se sentirá sorprendido al conocer que la reflexión acerca del poder que otorga la capacidad de persuadir a quién la posee sea tan antigua como el uso de la razón misma. Valga como botón de

muestra, entresacado del armario de los sabios indiscutidos, aquello que el gran Platón dejó escrito en sus *Diálogos*: «¿Qué pudiera haber más grande que aquellas palabras que persuaden a los jueces en los tribunales, a los senadores en el Consejo, y al ciudadano en la asamblea u otra reunión política cualquiera...?». No sería difícil estar de acuerdo con aquellos que pregonan que, después de todo, este es el elemento común, el que nunca puede faltar, cuando intentamos comprender el origen y determinantes de ciertos procesos de influencia; a saber, y sobre todo, aquellos en los que influir viene a ser sinónimo de convencer.

Cuando así, el otro, el *target* o destinatario, incorporará una determinada visión del asunto de que se trate, sin coacción, *como si* el camino lo hubiese hecho sólo él, sin hipocresía ni falsedad, de buena fe, sin impostura... Cuando Platón clama: «¿...qué puede ser más grande...?», todos entendemos lo que nos quiere decir: nada nos puede proporcionar más poder que el arte de la persuasión; es un poco como *jugar a dioses*: los demás dependen de mí, y lo hacen porque sus creencias, sus emociones y, por ello, probablemente sus actos, solo se entienden en relación de dependencia con mi *logos*, esto es, con mi discurso, mi razonamiento, mi visión del mundo... Siguiendo con el ejemplo de resonancias bíblicas, se trata del otro, del prójimo (esto es, el próximo) de sus procesos psicológicos, modelado *a imagen y semejanza* de uno mismo.

Pues bien: debe haber pocos contextos en los que la capacidad para persuadir, para convencer, sea de modo tan dramático y evidente, la piedra angular alrededor de la que todo gira, como la sala de justicia. Allí se enfrentan versiones de la realidad normalmente enfrentadas, distintas, a menudo contradictorias y mutuamente excluyentes (por ejemplo en los procesos penales): *los hechos ocurrieron o no*; *su autor fue el acusado o no...*, en cualquier caso, *esto queda probado o no*.

Y, entenderá el lector, el asunto es grave: no valen medias tintas, es algo así como estar embarazada: se está o no, pero no se puede estarlo *un poquito*, es decir, prevalece una versión o su contraria, el acusado será culpado o absuelto... ¿De qué depende todo ello? Obviamente, de la *realidad cognoscible* por aquellos que han de tomar la decisión (jueces y/o jurados), o, lo que es lo mismo, de las pruebas que las partes presenten y/o practiquen, pero nadie duda que juega un papel esencial la capacidad de aquellos cuya función es, después de todo, la ya mencionada de convencer: abogados defensores, acusadores particulares, fiscales... y la de aquellos que intervienen a instancias de ellos: testigos, expertos en las más diversas materias, el propio acusado... Además, no lo endulcemos: estamos hablando de una lucha, (una *litis*, litigio) con vencedores y vencidos: ganará aquella parte que haya conseguido acomodar mejor su relato, su *historia*, en cabeza ajena: la de aquel o aquellos que tienen la responsabilidad última, esto es, la del veredicto (*vere-dictus*, la *verdad dicha*), aquello que será tenido

finalmente por verdadero, por ocurrido, y que, entonces, ya no será *una historia* más que compite con otras, sino, simplemente, historia.[1]

Y tampoco desdeñemos las consecuencias psicológicas que para los propios actores judiciales puede tener el éxito o el fracaso en su empeño persuasivo. Atienda el lector a lo que escribió en su día Gerry Spence, un fiscal con reputación de brillante en su distrito de Wyoming:

> El Jurado me acepta o me rechaza a mí, no a mi caso, yo construyo el caso. Soy el director, el productor, su principal actor soy yo. Es mi sala, mi juez, mi jurado, y cuando el jurado dice no, me siento profundamente rechazado porque ellos no están diciendo no exactamente a una idea, sino que dicen no íntegramente a mí, dado que he puesto todo mi yo en el escenario (Spence y Polk, 1982, p. 15).

Hay párrafos que por su claridad ahorran muchas explicaciones: este es uno de ellos. Y seguro que el lector comprenderá al instante porque recordamos las expresivas palabras del fiscal Spence al ver las caras del equipo de fiscales que abandonaban la sala tras hacerse público el veredicto absolutorio en el caso de Michael Jackson, la gran estrella del pop. *Mutatis mutandis*, abogados y fiscales construyen su reputación (la valoración que otros hacen de ellos) a partir de las mismas herramientas con las que el fiscal Spence construye su autoestima: los éxitos y los fracasos a la hora de conseguir que jueces y/o jurados acepten su relato, su narración de aquella porción de realidad que está siendo sometida no tanto a verificación (cosa de las *verdades científicas*), sino a prueba de verosimilitud (cosa de las *verdades cotidianas*, esto es, de lo que *parece razonable*, de lo que resulta creíble, de lo que hace que *las piezas encajen*... en fin, algo que resulta plausible, digno de ser tomado por cierto).

3. La psicología de la persuasión... (de jueces y jurados)

Es muy probable que el lector cuyo interés transita ya por los senderos de la Psicología jurídica se haya encontrado en su caminar previo con algún o algunos contenidos específicos relativos al amplio campo de la comunicación y la persuasión. Es por ello que recordaremos aquí sólo de modo breve y casi esquemático, algunas nociones elementales relativas al campo de la comunicación persuasiva. Hecho lo cual, nos centraremos en repasar lo relativo a aquellos elementos intervinientes en episodios de persuasión judicial (la fuente emisora y el mensaje,

[1] Quien pudiera estar interesado en profundizar en esta perspectiva acerca del juicio como batalla, como antagonismo, y cuestiones epistemológicas relacionadas, puede consultar Sobral, Gómez-Fraguela y Prieto (2001).

sobre todo, habida cuenta que sobre los receptores, jueces y jurados, se hablará extensamente en otros capítulos de este libro). Y lo haremos adecuando el discurso todo lo posible al ámbito que nos ocupa: el judicial.

3.1. Algunas cuestiones teóricas... no menos prácticas

Podría decirse que el estado actual de la investigación en el campo de la persuasión refleja la cristalización de dos grandes marcos teóricos que han sido dominantes en lo últimos sesenta años; dominantes tanto a la hora de proporcionar acomodo a gran cantidad de hallazgos de la investigación empírica (en este campo, básicamente experimental) como a la hora de sugerir nuevas hipótesis a contrastar. Nos referimos a la *teoría del aprendizaje* y al enfoque de *la respuesta cognitiva*.[2]

La herencia más conocida que nos ha dejado el enfoque del aprendizaje ha sido el muy prestigiado *Programa de Comunicación y Cambio de Actitudes*, debido a Carl Hovland y sus colaboradores en la Universidad de Yale a mediados del siglo pasado. Este legado ha sido recogido, mejorado y puesto en valor fundamentalmente por McGuire (por ejemplo, McGuire, 1985), con contribuciones también relevantes como la de Zimbardo (Zimbardo y Leippe, 1991). El postulado fundamental de esta perspectiva, trasladado parcialmente a la persuasión en el ámbito jurídico (Waites, 2003), es bastante obvio: para que el mensaje (del abogado) produzca el efecto pretendido debe ser *aprendido*; esto es, los receptores del intento persuasivo deberán: a) *exponerse* al mensaje, por supuesto; b) *atender* al mensaje; el interesado deberá garantizarse una elevada probabilidad de que el mensaje capte la atención de sus destinatarios: mediante el uso de la voz, del cuerpo, de la argumentación, de la originalidad...; c) *comprender* el mensaje: argumentos, conclusiones y la relación de necesidad entre ambos; d) *aceptar* el mensaje: el auténtico núcleo de la persuasión; e) *recordar* el mensaje durante el período de tiempo suficiente para que se produzcan los efectos buscados en el momento pretendido (corto, medio, largo plazo); y f) *convertir* el criterio contenido en el mensaje persuasivo en la conducta explícita que el persuasor persigue.

Resumiendo, las tres primeras fases pueden integrarse en la llamada fase de *recepción* y las restantes en la de *aceptación*.

Aunque son innegables algunas de las aportaciones debidas a esta orientación, parece haber un cierto consenso entre los expertos relativo a algunas estrecheces de esta perspectiva: ciertas etapas pueden ser independientes y no secuenciales

[2] Si el lector estuviera interesado en profundizar en cualquiera de los muchos asuntos interesantes relacionados con la persuasión, y que no podremos tocar aquí, dispone de abundante bibliografía al respecto, entre la cual me atrevo a recomendar el, a mi juicio, magnífico libro de Briñol, de la Corte y Becerra (2001).

en el orden descrito. Por ejemplo: hay pruebas empíricas (y de conocimiento general del mundo o *sentido común*) acerca de supuestos en los que se puede encontrar aceptación sin comprensión previa; y, por supuesto, todos conocemos individuos especialmente predispuestos a dejarse persuadir por *según quien*: aquellos especialmente sensibles, por ejemplo, al estatus de la fuente, a su atractivo, a su poder, y así sucesivamente. Serán persuadidos sin necesidad de atender, comprender y cosas por el estilo (*véase*, por ejemplo, Petty y Priester, 1996).

Por otra parte, y como en tantos otros contextos intelectuales de la psicología, no han faltado quienes han criticado ácidamente el rol excesivamente pasivo que en este modelo se otorga al destinatario: resumiendo, tomar nota y elaborar cadenas asociativas. Además, desde este enfoque se ha infravalorado sistemáticamente el papel de las diferencias individuales en el receptor. Así, Petty y Cacioppo (1981) mostraron la enorme variabilidad interindividual en la eficacia persuasiva de mensajes iguales e idénticos emisores: la clave estaría en el destinatario (cualquiera podría recordar ahora la evidencia conocida respecto a las reacciones tan diferentes entre unos jueces y otros ante estímulos (casos, asuntos) idénticos. Para ello no hace falta siquiera consultar sesuda bibliografía, sino asomarse de cuando en cuando a las páginas de nuestros periódicos).

Por todo ello, este modelo fue paulatinamente sustituido como enfoque dominante por el que se suele conocer, de modo genérico, como el de *la respuesta cognitiva*: el objetivo de los intentos persuasivos no es una audiencia que, de modo pasivo, simplemente recibe como *blanco* determinados asaltos de las voluntades ajenas; bien al contrario, el receptor es a menudo una entidad activa, que constantemente elabora juicios acerca del contexto y sus protagonistas, acerca de sus intenciones, y que, además de pensar e interpretar, experimenta emociones. Es más, en muchas ocasiones, el destinatario interactúa con el persuasor, en situaciones de mutua determinación: pensemos, por ejemplo, en los diálogos entre jueces y abogados sobre la admisibilidad de ciertas preguntas a testigos, sobre la pertinencia o no de determinadas pruebas, etc.

Sintetizando: según la aproximación de corte cognitivo, el éxito del intento persuasivo del abogado dependerá de su capacidad para incidir en los pensamientos y emociones de jueces y jurados, de modo que estos sintonicen con las propuestas de aquél, desactivando los pensamientos contrarios y fomentando aquellos más favorables al mensaje defendido.

Si adoptamos este punto de vista, enseguida nos encontramos con lo que podríamos considerar la aportación estrella (por su incidencia, por su capacidad heurística, por la cantidad de investigación producida) de los últimos veinte años: el ELM (*Elaboration Likelihood Model*) o *Modelo de Probabilidades de Elaboración* formulado como tal por Petty y Cacioppo en 1986, como resultado de investigaciones anteriores en las que ya venían anticipando los elementos centrales de esa formulación. La viga maestra de esta perspectiva es la constatación

de que las personas quieren (y buscan) disponer de criterios, opiniones, creencias, correctas acerca del mundo que les rodea, es decir de personas, situaciones relevantes de su entorno y, en general, asuntos de cualquier tipo.

Se entiende que tal deseo juega el rol motivacional primordial para impulsar a las personas a someterse a múltiples comunicaciones persuasivas.

A partir de esta base conceptual, el modelo supone la existencia de dos vías fundamentales a través de las cuales las personas forman, cambian, o refuerzan sus criterios (si se quiere, actitudes): una de ellas recibe la denominación de *ruta central hacia la persuasión*, mientras que la segunda se conoce como *ruta periférica hacia la persuasión*. En pocas palabras: conseguir persuadir a unos receptores (en nuestro caso, jueces y jurados) a través de la *ruta central* implica que estos han examinado y *elaborado* de modo atento, deliberado, cuidadoso y extenso, aquellos aspectos relevantes (*centrales*) contenidos en la comunicación persuasiva. Elaboración tal que podrá conseguirse si se presta elevada atención al mensaje, si se relacionan sus contenidos con los conocimientos previos de que se dispone respecto al objeto de la persuasión (datos concretos, experiencias directas, pre-juicios al respecto, expectativas… todo eso que podría recopilarse bajo la amplia etiqueta de *esquemas*, esa especie de *fondo de armario* psicosocial con el que afrontamos la estimulación que cada nuevo día nos proporciona). También se lograría si se activa una fuerte tendencia a desarrollar nuevas implicaciones del receptor a partir de la información recibida.

No hay duda: la ruta central exige la *complicidad* del sistema cognitivo del destinatario. Por el contrario, persuadir a través de *rutas periféricas* supone que los receptores no dediquen demasiados recursos (*poca elaboración*) a pensar, razonar, sobre los aspectos importantes de la comunicación que reciben. En ausencia de ese esfuerzo, y dado que el deseo de poseer cogniciones correctas permanece, el *vacío de elaboración* se rellenará con indicadores de enorme sencillez, de gran disponibilidad de acceso: aparente sinceridad, afectos experimentados, grado de conocimientos que se suponen al comunicador, atractivo de este, cantidad de argumentos, la apariencia de seguridad con que se manifiesta el comunicador…

En definitiva: unas y otras situaciones persuasivas difieren en su capacidad para generar en el destinatario una mayor o menor *dedicación* al mensaje y en el *tono* de mayor o menor favorabilidad de los pensamientos elicitados. En pocas palabras: si la reacción al mensaje implica la aparición de cogniciones *positivas*, la persuasión es más probable, sea mucha o poca la elaboración que haga el receptor; y cuando el mensaje provoca una notable elaboración (para ello deben confluir *el querer* y *el poder*, esto es, experimentar la motivación necesaria y suficiente para *elaborar* y la capacidad para hacerlo) el resultado de la persuasión será más duradero, más estable, más resistente a posteriores intentos de influencia y, lo que es muy importante, un mejor predictor de las conductas relacionadas.

Otros modelos que comparten la matriz *cognitivista* del ELM, y que han tenido cierta influencia, son el *modelo heurístico de persuasión*, formulado esencialmente por Chaiken (p.ej., Chaiken, 1987) y su variante *atribucional* (p.ej., Eagly, Chaiken y Wood, 1981). El primero comparte algunos supuestos centrales del ELM, pero insiste en la posible simultaneidad con la que pueden operar las rutas centrales y las periféricas. El atribucional, haciendo honor a su nombre, gira en torno a la relación tan estrecha que con fecuencia existe entre la eficacia persuasiva de una comunicación y las inferencias efectuadas por el receptor acerca de las intenciones del emisor.

Nosotros mismos hemos aplicado algunos de los parámetros conceptuales de estos *modelos cognitivos* de la persuasión para encuadrar algunos hallazgos obtenidos en el campo de la psicología del testimonio; una serie de testigos visuales de ciertos episodios resultaban más creíbles para un variado (y culto) auditorio en relación directa con su estatus, su atractivo físico, ciertos *modos de hablar*, la apariencia de seguridad del declarante, la cantidad de detalles (aún irrelevantes) contenidos en la declaración, etc., (por ejemplo, Sobral y Prieto, 1994a ; Prieto y Sobral, 2003).

Este tipo de resultados hacen converger la investigación clásica sobre características de *la fuente o emisor* con el enfoque de las rutas a la persuasión: elementos absolutamente *periféricos* en relación a aquello que sería en esencia pertinente (juicios acerca de la mayor o menor precisión de la memoria del testigo) determinan la evaluación de credibilidad mucho más allá de lo que parece esperable bajo supuestos de procesamiento *racional*. Más adelante, y cuando nos refiramos más al mensaje que a la fuente, volveremos sobre alguno de estos asuntos.

Esperemos que el lector esté persuadido ya del interés que los desarrollos de la psicología de la comunicación persuasiva tiene para cualquiera que se acerque a los procesos jurídico/judiciales. Abogados, fiscales, y todos esos protagonistas antes aludidos, deberían ser conscientes de la relevancia que para ellos (en su caso, para su éxito profesional) pueda llegar a tener el logro de una cierta capacitación para el uso de las *derivadas prácticas* de modelos teóricos como los que acabamos de presentar.

4. Todo ello... en la Sala de Justicia

Todos intuimos que el trabajo del abogado en la Sala consiste en algo más que una mera presentación de hechos objetivos; su trabajo no consiste tanto en proporcionar información como en *hacer ver* los hechos de una determinada manera, justo de aquella que favorece los intereses de su cliente. Claro está que ese trabajo no se efectúa sobre unos decisores *ingenuos*, que están esperando a que alguien les diga lo que tienen que pensar sobre los asuntos que se tratan. Obviamente, los decisores, jueces y jurados, poseen estructuras de personalidad,

sistemas de creencias, conjuntos de actitudes organizadas de modo más o menos coherente, acitudes sociopolíticas particulares, jerarquías de valores que dirigen una determinada manera de ver el mundo…

Pues bien; cuando el abogado presenta su relato, su *historia*, de modo tal que esta sea coherente, congruente, con todo ese background de los decisores, la persuasión es muy sencilla; tanto que, en sentido estricto, ni siquiera deberíamos hablar propiamente de persuasión en situaciones de esa naturaleza: más bien se trata, simplemente, de un *acuerdo intersubjetivo*. Por el contrario, la persuasión se vuelve un desafío cuando la *historia* del abogado choca con el armazón predominante y previo de los decisores.

Por todo ello, una gran parte del éxito persuasivo de los abogados en la Sala empieza antes y fuera de ella: cuando intenta identificar con éxito las plataformas conceptuales y las disposiciones psicosociales con las que los jueces y jurados afrontan un determinado asunto. Esta es la razón por la que es esencial la exitosa intervención del abogado en ese proceso de *voir dire*, de selección de jurados, que se explica en otro lugar de este libro. Y por la misma razón todos entendemos lo importante que puede resultar conocer cuáles son algunas características idiosincrásicas, particulares e intransferibles de aquel o aquellos jueces que van a *ver y oír* una determinada *historia* (también sobre las peculiaridades del juez como decisor se habla en otro capítulo de este libro; tampoco es este el momento de extendernos en la discusión relativa a los llamados *story models*, esto es, aquella aproximación a la toma de decisiones judiciales que vinculan la decisión y los vericuetos que conducen a ella con el proceso de elaboración de *historias* por las partes en conflicto; se trata de *dirigir*, en la medida de lo posible, la recreación imaginaria que, inevitablemente, los decisores hacen de lo ocurrido, proporcionándoles historias congruentes con las que probablemente ya hayan construido previamente. O, en otro caso, llevándoles de la mano mientras la construyen por primera vez, esto es, *ex novo*, del modo y manera que al abogado interese. Tenemos así al *buen* abogado convertido en una suerte de director de cine, empeñado en construir una película *creíble* y, además, más creíble que otras).

Veamos ahora una serie de factores asociados a la fuente, al emisor, que la investigación nos ha mostrado relevantes, bien en la persuasión en general bien en contextos judiciales.

4.1. Todos persuadimos… pero unos más que otros

La vida social es intercambio, interdependencia. En ese comercio, en esa transacción permanente de cogniciones y afectos, todos somos persuasores y persuadibles. Ahora bien: aquí, como en tantas otras cuestiones, no comprenderíamos cabalmente la diversidad del mundo en el que vivimos si no tuviéramos en cuenta las diferencias individuales. Si hablamos de persuasión este enfoque

nos conduce directamente a la consideración del comunicador (en nuestro caso, el abogado) y sus peculiaridades. ¿Quién persuade más y mejor?

Quién es, cómo es y cómo se comporta el comunicador, acaban siendo asuntos determinantes del resultado del intento persuasivo.

Tal como cuenta un experto abogado (Waites, 2003), alguien dijo, gritando en una manifestación frente al Tribunal Supremo de EE.UU.: «... Cuando un gobierno oprime a su pueblo, el pueblo tiene derecho a cambiarlo o, incluso, a abolirlo...» (p. 23). Cuando fue juzgado, pudo pasar por un peligroso revolucionario dispuesto a llegar al terrorismo, un subversivo... Pero tuvo un buen abogado, persona de orden y prestigio en la comunidad, que creó una historia alternativa:

> [...] Señoría, le ruego me acompañe con su imaginación en un largo viaje en el tiempo [...] Estamos en el Independence Hall, en Filadelfia, en 1776, y usted tiene el privilegio de ser testigo presencial del momento en que Tomas Jefferson lee la *Declaración de Independencia* de nuestro gran país [...] Solo quiero llamar su atención sobre un hecho... básicamente esas palabras y las de mi cliente fueron las mismas, expresaron las mismas ideas... (Waites, 2003, p. 23).

Se trata de una anécdota que nos alerta de dos cosas: primera, el significado de lo dicho depende en gran modo de quién (cuando y para qué) lo dijo; segunda, el acusado tuvo *suerte*: tuvo un buen abogado.

La fuente puede condicionar el resultado persuasivo a través de diversas variables, provocando diferentes tipos de efectos sobre las creencias, las actitudes y/o las conductas de los destinatarios. La credibilidad del abogado puede parecer *real* o *construida*, pero no deberíamos olvidar algo que reza para quienquiera que sea: la credibilidad es una cesión, una suerte de regalo, ya que sólo se tiene en la medida en que el receptor nos la concede: es la percepción del destinatario, del juez y/o jurado, la que por fin es relevante.

En todo caso corresponde a los investigadores en este campo detectar cuales son aquellos elementos del emisor que suelen estar asociados con más frecuencia a esa percepción de credibilidad. Algunos de ellos no sorprenderán al lector: en último término todos tenemos una relativa facilidad para inspeccionar qué es aquello que nos persuade, aquello que despierta en nosotros la sensación de que *el otro* es creíble. Así, por ejemplo, cuando la fuente es reconocida como competente, en general, o como experta en la cuestión que se trata, la puerta de la credibilidad suele abrirse.

Esto es algo que afecta, una vez más, al abogado por sí mismo, pero no solo: es igualmente aplicable a aquellos cuyo mensaje el abogado quiere realzar, esto es, testigos presenciales, expertos en cualquier materia, investigadores privados, etc. Con frecuencia un abogado se juega la suerte de un determinado asunto a la hora de elegir a quién lleva a la Sala, cómo lo presenta, qué credenciales puede aportar, qué dominio de la escena posee, etc. Pero no estamos hablando solo

del poder de la fuente percibida como *competente o experta*, sino que está bien probada también la influencia de aparecer como una persona fiable y sincera, honesta, capaz de argumentar *incluso* contra sus propios intereses. En ese sentido, por ejemplo, un abogado, en ciertas condicines de las que luego hablaremos, no debería intentar ocultar algún elemento de un caso contrario a los intereses de su cliente; al contrario, puede resultar aconsejable que tome la iniciativa, que sea él mismo el que lo revele, aprovechando de paso para, una vez reconocido, cuestionarlo. Todo ello propiciará una percepción de honestidad *–lo reconoce–* que posteriormente podrá aprovechar para destruir la carga de convicción que pudiera representar el asunto en cuestión. Se podría decir que, de algún modo, se trata de persuadir *ocultando* parcialmente la intención persuasiva.

En otros muchos casos, la persuasión no depende tanto como nos gustaría suponer de factores *racionales*, sino de otros como el atractivo o la simpatía. Todavía son referencias ineludibles aquellos ejemplares experimentos de Judson Mills y Elliot Aronson que nos enseñaron la enorme capacidad de persuasión de alguien que *sólo* tenía un arma: ser una hermosa muchacha que intentaba convencer a un auditorio de varones; funcionaba. Y también aquel de R. Norman (1976) cuando comparó la influencia de una fuente *experta* con la de una fuente *atractiva*: el experto tuvo que dar seis argumentos sólidos y consistentes para lograr el máximo acuerdo del auditorio. La fuente atractiva obtuvo el mismo resultado con un esfuerzo incomparablemente menor.

Y en el contexto jurídico es ineludible recordar ahora aquel impactante trabajo realizado en Pensilvania: los investigadores puntuaron el atractivo físico de 74 varones acusados por distintos delitos antes de que se iniciase su procesamiento; un tiempo más tarde se revisaron las sentencias definitivas de aquellos casos; a buen seguro el lector ya habrá adivinado el final de la historia: efectivamente, aquellos hombres evaluados como más atractivos recibieron condenas significativamente menos severas. Y, si hablamos de indemnizaciones por negligencias varias (negligencia a la hora de conducir, negligencia médica, negligencia de un arquitecto en una construcción) se constató que cuando el acusado tenía mejor aspecto que su víctima la cantidad que debía pagar como compensación era significativamente menor (poco más de la mitad) que en el supuesto contrario: víctima de superior atractivo físico (Kulka y Kessler, 1978).

Sería innecesario insistir en las implicaciones que todo ello tiene en el ámbito del ejercicio de la abogacía: todo lo que hagan los actores intervinientes en esa especie de *representación* que es la vista oral de un juicio en pro de aparecer como atractivos será en beneficio de su capacidad persuasiva.

Ahora bien, el atractivo global de la fuente va más allá del agrado físico que pueda producir. Hay otros elementos *periféricos* que pueden despertar la sintonía (*la simpatía*) entre abogados y decisores: por ejemplo, la percepción de similaridad.

En la medida en que el asunto judicial tenga componentes esenciales que se relacionen con la esfera de las *opciones personales*, la gente tiende a preferir la *historia* de aquellos con quienes creen compartir valores, gustos, actitudes y *estilos de vida*. Bien diferente es la situación en la que el objeto del *litis*, de la disputa, se remite a asuntos susceptibles de ser resueltos a través del conocimiento técnico, del saber del experto acerca de aquello que los demás ignoran; en tales casos, el atractivo y/o la simpatía por similaridad no sobrarán, pero la experiencia acumulada (Waites, 2003) nos advierte que poco podrán hacer contra la capacidad persuasiva de un afamado bioquímico disertando sobre la estructura del ADN...

Muy probablemente, la razón profunda del efecto de la similaridad conecta con asunto tal como la activación en el receptor de un sentimiento de *comunidad*: esto es, nos parecemos, luego el otro *es de los nuestros* (reflexione el amable lector acerca de que esta expresión con frecuencia adquiere un matiz diferente y notablemente expresivo: *es de los míos*). Esta alerta de las emociones y cogniciones asociadas a la *endogrupalidad* nos conduce desde la similaridad hasta la familiaridad. Por ejemplo, en entrevistas posteriores al desarrollo de ciertos juicios, los jurados revelaron haber sido influidos de manera muy notable por el uso de analogías conocidas, de discursos llenos de referencias de *seguridad*, esto es, a modos de ver el mundo que les resultaban familiares, mecanismo a través del cual reducían la notable incertidumbre y ansiedad que nace de la confluencia de dos circunstancias: una, la muy especial ocasión de encontrarse por azares del destino convertidos en *juzgadores*, y otra, la propia naturaleza escurridiza y vidriosa de tantos asuntos judiciales.

Al presentar a los receptores un mundo *conocido* el abogado, de modo indirecto y sutil, está haciendo algo más: les está elogiando, recompensando: «Están ustedes en lo cierto, su mundo es el mío, este es el bueno, y esta, la manera correcta de pensar acerca de él...». No es este el momento de insistir en ello, pero recuerde el lector lo sabido acerca del poder reforzante de la semejanza. Tampoco funciona nada mal como herramienta persuasiva el elogio directo, incluso cuando parece gratuito y no motivado: a los seres humanos *nos pierde* la vanidad. Muchos trabajos serios y rigurosos han mostrado la traducción empírica y constatable de este conocimiento intuitivo de nuestra naturaleza (Briñol, de la Corte y Becerra, 2001).

No podemos extendernos mucho más en este punto; pero, aunque sea de modo muy sintético, conviene que el lector sepa también que, en muchos supuestos, *la fama* es un poderoso coadyuvante a la persuasión. Es como si ciertos receptores fueran objeto de una suerte de condicionamiento automático que les induce a asociar la credibilidad y la fama de la fuente. De hecho, la utilización en campañas publicitarias (privadas e institucionales) de emisores *famosos* solo se entiende a partir de una evidencia: a saber, hasta cierto punto la gente corriente

está dispuesta a creer en mayor medida a los famosos que a los que no lo son, aunque el asunto sobre el que hablan nada tenga que ver con aquél ámbito en el que aquellos lograron su fama.... Poco racional, de acuerdo, pero frecuentemente cierto (recuerde el lector como las *teorías implícitas*, *el efecto de halo* y otros conceptos similares nos permiten comprender mejor la naturaleza de tales fenómenos).

No olvidemos tampoco cómo la activación de percepciones del estilo «*la fuente es poderosa*» puede condicionar la tasa de eficacia persuasiva. En cualquier caso, el ámbito judicial no se adecua nada bien al paradigma experimental habitual que en este punto ha sido dominante en la investigación: en el caso que nos ocupa, en la Sala, está claro donde reside el poder, al menos el poder relevante: en aquellos que deben decidir. Así, el poder no está en el que intenta persuadir a otros (en la vida general ese factor puede ser determinante), sino que el poder lo tiene aquel o aquellos a quienes se intenta persuadir.

Pero es cierto que existe una velada forma de poder que sí es relevante en el contexto que nos ocupa: el estatus, ese conjunto de evaluaciones con que un cierto entorno social connota, simboliza, a ciertas personas, grupos profesionales, etc. Baste aquí, para no entrar en más disquisiciones, traer a cuento unos resultados que nosotros mismos obtuvimos: en un juicio en el que el testigo presencial aportado por la fiscalía, un testimonio identificador del acusado, resultó considerablemente más creído cuando fue presentado como cirujano jefe de un importante servicio de cardiología que cuando su tarjeta de presentación fue la de enfermero de ese mismo centro sanitario. Cuando a la diferencia de estatus, se le añadió la del atractivo físico y el de un ligero entrenamiento en algunos aspectos *paraverbales* de su discurso (pausas, intensidades, ritmo, entonación...) entonces la diferencia persuasiva fue realmente llamativa (Sobral y Prieto, 1994b).

Vamos abandonando ya al emisor, que aún aguardan otros asuntos. Pero antes nos queda pendiente un asunto de gran interés. Es muy probable que el lector de este texto conozca ya sobradamente la importancia que tienen los componentes *no verbales* y *paraverbales* de la comunicación interpersonal: cuando expresamos emociones, cuando las reconocemos en los demás, cuando evaluamos sinceridad, interés auténtico del interlocutor, etc. Y seguro que conoce también el rol privilegiado que este tipo de información juega cuando toca al receptor elaborar una respuesta de mayor o menor credibilidad: a menudo, un rol de importancia incluso mayor que la del propio lenguaje.

Es por ello que ese lector no necesitará ahora que nos extendamos en consideraciones sobre todo ello que resultarían repetitivas.[3] Baste ahora para nuestro propósito traer hasta aquí unas palabras que el gran Cervantes hace decir a Don

[3] En todo caso, si alguien tiene interés en un análisis más prolijo de la importancia de estos asuntos en un contexto de Sala de Justicia, concretamente el de un juicio con jurado, puede consultar: Sobral *et al.* (2001).

Quijote cuando este, abrumado por su fuego romántico, decide enviar al fiel Sancho a la más delicada de las misiones: recabar información acerca de la disposición de su amada Dulcinea a corresponder (o no) a sus pasiones amorosas (sirva además la ocasión como modestísima contribución de los autores en este cumplesiglos de la monumental obra cervantina). Ni que decir tiene que Don Quijote es el máximo interesado en conocer cuanta verdad pueda ser hallada en tal entrevista; fijémonos, pues, en el encargo:

> Anda, hijo ... y no te turbes cuando te vieres ante la luz del sol de hermosura que vas á buscar. ¡Dichoso tú ...! Ten memoria, y no se te pase della cómo te recibe, si muda las colores el tiempo que la estuvieres dando mi embajada, si se desasossiega y turba ... si está en pié, mírala si se pone ahora sobre el uno, aora sobre el otro pié ... si levanta la mano al cabello para componerle, aunque no esté desordenado; finalmente, hijo, mira todas sus acciones y movimientos; porque, si tú me los relatares como ellos fueron, sacaré yo lo que ella tiene escondido en lo secreto de su corazón acerca de lo que al fecho de mis amores toca: que has de saber, Sancho si no lo sabes, que, entre los amantes, las acciones y movimientos exteriores que muestran cuando de sus amores trata, son certísimos correos que traen las nuevas de lo que allá en el interior del alma pasa (Miguel de Cervantes, pp. 51-52).

Lección difícilmente mejorable. Saquen conclusiones abogados, fiscales, jueces, jurados, testigos, expertos y, en general, actores (agentes) cualesquiera del *escenario* judicial sobre lo que los cuerpos pregonan de nosotros y aclaran de los demás.

En fin, nos pasamos la vida intentando persuadir a los demás de las más variopintas cuestiones. No estaría de más terminar este apartado recordando alguna de las principales conclusiones obtenidas en el *Duke University Law and Language Project*: resumiendo, tendríamos dos *estilos* comunicativos bien diferentes en la Sala de Justicia; el primero de ellos sería el calificado como poderoso, potente (*powerful*), caracterizado por el empleo de un lenguaje directo, asertivo, franco y racional; el otro, el *débil* (*powewrless*) se definiría por el uso intensivo de formas dubitativas (*...bueno, ...seguramente, ...tal vez, ...creo yo*), de las formas llamadas *hipercorteses* (parecen buscar confirmación ajena de las propias afirmaciones; así, *... sabe usted, ...no le parece*), y de las conocidas como expresiones *hipervalorativas* (aquellas como *fabuloso*, *adorable*, *horrible*, ... que suelen hacer aparecer a su usuario como alguien con un punto de desmesura, de exageración, poco proclive a la evaluación sensata y moderada de los asuntos).

Lo cierto es que, cuando se estudió la credibilidad de testigos, aquellos que utilizaron el estilo *powerful* fueron extraordinariamente más creídos, con independencia de los contenidos de sus afirmaciones. Deberían tomar nota aquellos cuya intención sea la de convencer al prójimo.

4.2. Sobre el fondo del asunto... el mensaje mismo

A pesar de que es costumbre en trabajos como este resaltar la importancia de las rutas *periféricas*, no deberíamos incurrir en la ingenuidad de pensar que, por ello, el mensaje no importa; la *magia* periférica tiene sus limitaciones y, desde luego, mejor será que se ponga al servicio de un mensaje construido sobre argumentos sólidos y elementos de prueba objetivables, esto es de valía *intersubjetiva* por conspicuos, por evidentes.

Sería interminable la lista de factores que podrían ser analizados aquí desde el punto de vista de la relación entre ciertas características del mensaje y la capacidad persuasiva de este en la Sala de Justicia: mensajes racionales *versus* emocionales, la apelación al miedo, el mensaje como *definición de la situación*, deseabilidad social de sus contenidos, la novedad de los argumentos, la cantidad de tales argumentos, la presentación positiva o negativa de un argumento, presentación única o no de argumentos favorables, el mensaje según la relevancia social de su contenido, el manejo de la discrepancia supuesta entre el contenido del mensaje y la posición de los destinatarios, ayudar a que estos elaboren conclusiones explícitas o *durmientes*, etc.

Entre todo ello seleccionaremos algunos botones de muestra especialmente relevantes en el contexto jurídico-judicial para, después, concretar algunos consejos de orden máximamente aplicados.

Por supuesto que, cuando hablamos del contenido de un mensaje, llega un momento en que ese contenido se hace inseparable del estilo con que ese mensaje es expresado. Concretamente en el ámbito de la abogacía, hay una serie de cuestiones recurrentes. Consideremos las siguientes.

(1) *¿Que es más persuasivo, un mensaje cuidadosamente razonado o uno que suscita respuestas emocionales de cierta intensidad?*

Hablando desde el contexto judicial, la cuestión no puede ser respondida sin recurrir al conocimiento acerca de las peculiaridades de los destinatarios. De hecho debemos esperar un mayor efecto persuasivo de mensajes *racionales* cuando sus destinatarios son gente de elevada formación y habituados a un procesamiento *analítico-sistemático* de la información, y un impacto menor en caso contrario (así, esperamos que en el primer supuesto deben estar los jueces, otra cosa es que la prosaica realidad cotidiana nos muestre con cierta frecuencia algunas excepciones).

En general, sabemos que una audiencia predispuesta a *elaborar* el mensaje, implicada, suele ser más receptiva a los argumentos razonados; por el contrario, una audiencia poco interesada por el asunto y/o poco *analítica* estará más inclinada a tomar sus decisiones a partir de percepciones (recordemos: *periféricas, heurísticas, atribucionales*) acerca del comunicador más que a partir de la estructura lógica del argumento.

Sabemos también que el mensaje del abogado resulta más persuasivo cuando es capaz de evocar *buenas sensaciones* en el decisor. Además, la gente contenta suele tomar decisiones más rápidas que la gente triste, preocupada, infeliz. Por lo tanto, si un abogado no puede basar su historia acerca del caso en una estrategia racional fuerte, podría sacar ventaja de presentar sus alegatos de modo tal que despierte en jueces y jurados emociones positivas. Tal vez el abogado tenga buenos argumentos lógico-racionales pero ocurra que la parte contraria también los tenga: no se trata de un certeza *matemática*, pero en ese caso el adecuado manejo de los estados de ánimo producidos hará el éxito más probable. Y, a veces, nos podemos encontrar con supuestos bien diferentes: en ciertos casos (por ejemplo, casos penales en los que la fiscalía quiere instalar el mensaje de que el acusado reincidirá en sus criminales actos) el miedo, la angustia, pueden resultar motivadores de extraordinaria potencia en los decisores.

En definitiva: el abogado no dispone de recetas universales; lo que hemos escrito aquí son verdades *estadísticas*, que deben ser cuidadosamente evaluadas a la luz de, por ejemplo, la naturaleza de cada caso concreto o, también, del conocimiento que tenga acerca de las posiciones previas de jueces y/o jurados. Veamos.

(2) *¿Cómo conviene manejar una situación en la que el abogado sabe (o* cree saber*) de antemano que, en general, los decisores encontrarán sus argumentos difíciles de aceptar? ¿Debería el abogado hacer el intento de* colar *de modo blando su versión o presentar esta de modo directo, por brusco que pueda parecer?*

En general, debemos partir de que las nuevas ideas, las nuevas versiones de una vieja idea, producen malestar y, a veces, en la necesidad de reducir la inquietud anida la motivación para que el receptor genere algún cambio en el sentido pretendido por el emisor. Pero el abogado puede generar una actitud de rechazo (posteriormente generalizado a todo asunto y/o a la persona misma) si cae en el error de producir un malestar excesivamente fuerte en los decisores. Por supuesto, la mayor parte de la gente está dispuesta a aceptar conclusiones que entren dentro de lo que es su propio margen de *aceptabilidad*. Así, un desacuerdo elevado entre la versión del abogado (la *nueva* idea) y una preexistente de los receptores, produce un mínimo cambio en la actitud de estos.

En realidad, lo que sabemos sobre este punto es plenamente coherente con las predicciones del Modelo de Probabilidades de Elaboración; de hecho, en un trabajo decisivo, Petty, Cacioppo y Haugtvedt (1992) aclararon notablemente el panorama de la eficacia persuasiva de los mensajes en situación de alta discrepancia entre comunicador y receptores.

Cuando el receptor está notablemente implicado en el asunto (situación de *alta probabilidad de elaboración*) se moverá en un estrecho margen de aceptación de versiones chocantes con aquellas que ya son suyas. En tal supuesto incluso una versión levemente diferente puede parecer excesivamente *radical* al destinatario.

Por el contrario, un discurso coincidente con las posiciones previas dará lugar a un procesamiento rápido y sesgado hacia la aceptación

Si suponemos un escenario en que la *probabilidad de elaboración* es baja, no debemos esperar que el destinatario haga el más mínimo esfuerzo en asumir el *coste* de variar su punto de vista tanto como exige una discrepancia muy elevada.

Nos queda por abordar una situación intermedia entre las anteriores: aquella que hace más probable la aceptación de posiciones diferentes a las propias; se trata de situaciones en donde la probabilidad de elaboración de jueces y/o jurados es *moderada*. La evidencia experimental indica que es en esas condiciones donde el receptor (tanto más en contextos jurídicos) analizará el mensaje lo bastante como para que, si este es de calidad, pueda cambiar su punto de vista previo. Concretamente, parece que si el abogado ha sabido ganarse una cierta confianza, presenta buenos argumentos y los decisores están moderadamente implicados, entonces habrá notables posibilidades de éxito de un mensaje abiertamente contrapuesto a las posiciones de los receptores (Waites, 2003).

A esta alturas, el lector habrá entendido ya sobradamente la ventaja que el abogado puede obtener de conocer (o intuir) con la mayor precisión posible las posiciones previas y, fundamental, el grado de implicación que puedan tener sobre el caso aquellos que deben decidir sobre él (jueces y/o jurados más o menos conservadores, más o menos respetuosos con los derechos civiles de las minorías, con filosofías penales más o menos *severas*, etc.). La evaluación correcta de la *distancia* y de la *implicación* puede ser decisiva.

(3) *¿Debería el abogado, cuando sea el caso, presentar en su mensaje solamente una cara del argumento, o debería presentar también el punto de vista opuesto?*

La mayor parte de los decisores judiciales tienen a su disposición un amplio margen de perspectivas acerca de la mayor parte de los asuntos. Un abogado perspicaz debería construir un argumento que tenga en cuenta esas percepciones de los receptores; claro que, para ello, es preciso previamente conocer cuales son esas percepciones, indagándolas con todos los medios disponibles y del modo más científico posible. Obviamente, no puede existir aquí tampoco una regla mágica cuya observancia general garantice el éxito universal. En realidad, el abogado *científico* debería experimentar con diferentes combinaciones de argumentos hasta componer el mensaje más *potente* posible.

Por ejemplo, hay situaciones en las que si el abogado expresa deliberadamente argumentos contrarios al punto de vista que interesa a su causa, parecería que estaría debilitando su propia posición y confundiendo a su audiencia. Sin embargo, y tal como quedó anunciado previamente, esa actuación puede proporcionarle una ventaja inapreciable: ser visto como honesto, dispuesto al *juego limpio*, de paso que aprovecha para, en el mismo discurso, refutar los argumentos inconvenientes a su propósito, al tiempo que los reconoce. Esta suerte de *gestión* de los argumentos del *enemigo* puede resultar decisiva en la batalla persuasiva (Allen *et al.*, 1990).

La persuasión del comunicador desciende cuando elude presentar la *otra cara* del asunto, y baja todavía más cuando éste presenta *las dos caras* del asunto pero no incluye la refutación de la perspectiva inconveniente. ¡Se trata de trabajarse la *percepción* de honestidad, no de trabajar para el enemigo!

(4) *¿Tiene algún efecto relevante el orden en que los jueces y/o jurados escuchan a las partes y sus argumentos?*

Quizá el modo más adecuado para que el lector se enfrente a esta cuestión (dando por hecho que ya posee ciertos conocimientos relacionados con las primeras impresiones y su importancia, así como acerca de los llamados *efectos de primacía* y *efectos de recencia*) sea recordar aquí un experimento inolvidable, cuyos resultados esenciales han sido muchas veces replicados y que, además, nos permitirá conectar con la actual investigación en este asunto (Miller y Campbell, 1959).

Se proporcionó a los sujetos experimentales una versión resumida de un juicio real en el que se pedían daños y perjuicios a la compañía fabricante de un producto que había revelado enormes deficiencias a la hora de ser usado por muchos consumidores. Lógicamente, los argumentos fundamentalmente favorables a la demanda eran las declaraciones de los testigos aportados por el demandante y los discursos de apertura y cierre del abogado de la acusación. Y, por supuesto, lo esencial para los demandados fueron los testimonios de los testigos de la defensa y los discursos inicial y final del abogado defensor. La versión resumida se preparó reuniendo los argumentos a favor y en contra en sendos *paquetes*.

En la primera condición experimental, un grupo de sujetos leyó los argumentos favorables a los demandantes (acusadores) en primer lugar y, después de un considerable periodo de tiempo, leyó los argumentos en contra, emitiendo a continuación un veredicto. En la segunda condición experimental, otro grupo de sujetos leyó los mismos argumentos favorables a la demanda en primer lugar, e inmediatamente después los argumentos contrarios, teniendo que emitir su decisión de culpabilidad o no culpabilidad tras un largo periodo de tiempo.

Pues bien, los resultados mostraron que, en la primera condición, los sujetos se decantaron a favor de los demandados (veredicto de no culpabilidad), esto es, su decisión fue sensible al efecto de la argumentación más reciente. Por el contrario, los sujetos de la segunda condición se inclinaron por la culpabilidad de la empresa acusada, de modo consistente con el efecto de *primacía.*

Parece claro que para interpretar esos resultados (compartidos por Waites en su trabajo específico sobre el ámbito judicial) es imprescindible considerar el rol de la variable *tiempo*. Cuando dos mensaje contrapuestos son seguidos uno del otro, el primero tenderá a prevalecer: ha conformado un marco de filtro y análisis que afectará a las argumentaciones posteriores. Ahora bien, si el tiempo entre uno y otro mensaje es largo, ese efecto (experiencias intermedias, nuevas argumentaciones a las que accedemos mientras tanto, la *curva del olvido*, etc.) tenderá a desaparecer, en beneficio de aquel mensaje más reciente. El tiempo

opera, además, en el mismo sentido entre el último mensaje y el momento de la decisión: cuanto más breve sea ese lapso, mayor será la influencia de lo escuchado (tal vez, incluso *aprendido*) en la comunicación más reciente.

Otra perspectiva, complementaria de la anterior, sobre este mismo asunto sería la que se derivaría de la comprensión de los fenómenos de *primacía / recencia* desde el ELM (Modelo de Probabilidades de Elaboración). A tales efectos es imprescindible la revisión de Haughtverdt y Wegener (1994) sobre este asunto. Encontraron que en aquellas condiciones en las que los receptores saben mucho sobre el fondo del asunto en discusión, o bien se les motiva en grado elevado para pensar sobre ello (*alta probabilidad de elaboración*), suele predominar el efecto de primacía. En la situación opuesta (poca capacidad, poca motivación) los efectos persuasivos suelen estar más ligados al efecto de recencia.

Así pues, corresponde a la perspicacia y preparación de cada abogado aplicar con provecho estos principios generales en cada situación particular.

Pero aún se puede decir más sobre *el mensaje mismo*. Son innumerables los consejos de orden estrictamente pragmático que se pueden proporcionar. No deberíamos olvidar que debe ser bien difícil persuadir a alguien de algo (sobre todo si ese alguien *no lo tiene claro*) si el mensaje no goza de la virtud de la *claridad* (cualquier interesado en cuestión tal, abogado o no, sacaría ventaja de la lectura del interesantísimo y muy práctico trabajo de Merayo, 1998).

Lo necesario de la claridad, por si hiciera falta justificación alguna, vendría bien ejemplificado en aquellas palabras (hoy vendrían a ser algo así como una de *las leyes de Murphy de la comunicación*) que el conde de Moltke, general del ejército alemán, apodado *el gran estratega*, dirigió a sus oficiales al comienzo de una de las batallas franco-prusianas: «....y, ante todo, caballeros, recuerden que órdenes que puedan ser mal interpretadas, serán mal interpretadas». Tampoco está mal recordar ahora aquello que el escritor y retórico latino Quintiliano dejó dicho: «...claridad no es decir las cosas de manera que nos puedan entender, sino decirlas de modo tal que no exista la más remota posibilidad de que no nos entiendan». Contundente.

Veamos algunos consejos que pueden ayudar a nuestros abogados a acercarse a las quintilianas exigencias. Por ejemplo:

a) No se puede comunicar con claridad lo que no hemos entendido claramente.
b) Buscar la sencillez en el léxico y mostrarse con naturalidad (decía maese Pedro en el Quijote: «Llaneza, muchacho, no te encumbres, que toda afectación es mala», Miguel de Cervantes, p. 161). Se trata de huir de las actitudes envaradas, las palabras rebuscadas y los tonos grandilocuentes;
c) Huir de los tecnoeufemismos (un despido es eso, y no una flexibilización de plantilla).
d) Es aconsejable utilizar expresiones que evoquen imágenes, a través, por ejemplo, de las metáforas.

e) Suele dar un magnífico resultado una utilización adecuada (eso es lo difícil) del sentido del humor y, mejor todavía, de la ironía.
f) Si se puede ser breve, séase.
g) Inténtese la precisión: hay una palabra para cada cosa, para cada momento, para cada propósito... hay que buscarla. Como escribió Mark Twain: «... porque la diferencia entre la palabra correcta y la casi correcta puede ser la misma que hay entre el rayo y el pararrayos». Tomemos nota.

4.3. No se persuade igual a unos que a otros

Por supuesto. De hecho, el propio modelo de *probabilidades de elaboración* (ELM) hace girar sus predicciones en torno a ciertas características de los receptores. Cualquier abogado sabe que, en alguna medida, las decisiones de jueces y jurados pueden venir explicadas por sus aspectos idiosincrásicos, particulares (forma de ver el mundo, adhesión en mayor o menor grado a unos u otros principios generales del derecho, sistemas de creencias, género, edad...). Pero de todo ello no diremos una palabra más aquí, ya que en otros capítulos de este mismo texto se ha reservado generoso espacio para tales asuntos.

5. Una reflexión final

Todos sabemos que la comunicación es el combustible de la interacción social, de la vida social misma. Su importancia se argumenta por sí misma en cualquier ámbito; ahora bien, hay contextos en los que algunas capacidades comunicativas pueden ser decisivas para *vidas y haciendas*. El contexto judicial es un buen ejemplo, si no el mejor, de todo ello.

Por último; en este texto se contienen (o de él se extraen), aunque sea sin ánimo de *recetario*, un buen número de recomendaciones; deberían ser entendidas como lo que son: llamadas de alerta, estímulos para que seamos vigilantes de nuestros propios hábitos comunicativos. No son recetas infalibles ni universales, y es bien cierto, hablando de hablar, aquello de que *es más fácil predicar que dar trigo*. Cierto.

Ahora bien: tal vez el abogado que se esfuerce por saber de esto, por aprender de esto, por asesorarse con quién sepa, ni así pueda estar seguro del éxito. Pero, desde luego, el que ignore lo aquí dicho tiene casi asegurado su fracaso.

6. Aspectos aplicados

La tarea de un abogado o fiscal dentro de la sala de justicia puede ser concebida como un intento de persuadir a aquellos que deben tomar la decisión (jueces o jurados). No existen *recetas mágicas* que permitan describir la mejor estrategia

persuasiva. Para lograr el éxito en la sala de justicia, además de la adecuada fundamentación jurídica, es necesario analizar las características de la situación relacionadas con los aspectos anteriormente comentados, y adaptar el mensaje y la *puesta en escena* a esos determinantes para lograr la mayor eficacia persuasiva.

7. Conceptos clave

Efecto de primacía. Mayor facilidad de recordar la información presentada en primer lugar. Mayor probabilidad de incidencia de esa información en el decisor.

Efecto de recencia. Tendencia a recordar mejor la información presentada en último lugar. Mayor probabilidad de incidencia de esa información en la toma de decisiones de jueces y/o jurados.

Grado de elaboración. Atención (y, en general, recursos cognitivos) que las personas prestan a los mensajes persuasivos. Depende directamente de la motivación del sujeto para analizar un mensaje y de la capacidad que tenga para realizarlo.

Persuasión. Acción de inducir, convencer a alguien para creer o hacer algo.

Ruta central de persuasión. Se produce cuando el grado de elaboración es alto y consiste en una valoración crítica de los argumentos presentados, comparándolos con la información previa de la que ya se dispone.

Ruta periférica de persuasión. Se produce cuando el grado de elaboración es bajo. Los sujetos se centran en aspectos periféricos del mensaje más que en los argumentos centrales.

8. Para saber más

Briñol, P., de la Corte, L y Becerra, A. (2001) *Qué es persuasión*. Madrid: Biblioteca Nueva.

Un magnífico texto sobre la persuasión en el que se aúnan el rigor y la accesibilidad. Un buen instrumento de cabecera para saber más acerca de la persuasión, con independencia del campo en que ésta se estudie específicamente.

Petty, R. E. y Wegener, D. T. (1991). Thought systems, arguments quality and persuasion. En R. S. Wyer y T. K. Srull (Eds.), *Advances in social cognition* (vol. 4, pp. 147-161). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Un texto breve y casi imprescindible acerca del funcionamiento «interno» de la lógica cognitiva que preside los procesos persuasivos.

Referencias

Allen, M., Hale, J., Mongeau, P., Berkowits-Stafford, S., Stafford, S., Shanahan, W., Agee, P., Dillon, K., Jackson, R. y Ray, C. (1990). Testing a model of message sidedness: Three replications. *Communication Monographs, 57*, 274-291.

Briñol, P., de la Corte, L. y Becerra, A. (2001). *Qué es persuasión*. Madrid: Biblioteca Nueva.

Chaiken, S. (1987). The heuristic model of persuasion. En M. P. Zanna, J. M. Olson y C. P. Herman (Eds.), *Social influence: The Ontario symposium* (vol. 5, pp. 3-39). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

DE CERVANTES, M. (2005). *El ingenioso hidalgo Don Quijote de la Mancha. Reproducción de la edición de la Real Academia española (1862)* (vol. II). Salamanca: Ediciones Universidad de Salamanca.

EAGLY, A. H., CHAIKEN, S. y WOOD, W. (1981) An attributional analysis of persuasion. En J. H. Harvey, W. Ickes y R. F. Kidd (Eds.), *New directions in attribution research* (vol. 3, pp. 37-62). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

GOLDSTEIN, A. (Ed.) (2003). Forensic psychology. En I. B. Weiner (Ed-Chief), *Handbook of psychology* (vol.11, pp. 3-20). Chichester: John Wiley and Sons.

HAUGHTVERDT, C. P. y WEGENER, D. T. (1994). Message order effects in persuasion: An attitude strength perspective. *Journal of Consumer Research, 21*, 205-218.

KULKA, R. A. y KESSLER, J. R. (1978). Is justice really blind? The effect of litigant physical attractiveness on judicial judgment. *Journal of Applied Social Psychology, 4*, 336-381.

MCGUIRE, W. J. (1985). Attitudes and attitude change. En G. Lindzey y E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (vol. 2, pp. 233-346). Nueva York: Random House.

MERAYO, A. (1998). *Curso práctico de técnicas de comunicación oral*. Madrid: Tecnos.

MILLER, N. y CAMPBELL, D. T. (1959). Recency and primacy in persuasion as a function of the timing of speeches and measurement. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 59*, 1-9.

NORMAN, R. (1976). When what is said is important: A comparison of expert and attractive sources. *Journal of Experimental Psychology, 12*, 294-300.

PETTY, R. E. y CACIOPPO, J. T. (1981). Issue involvement as a moderator of the effects on attitude of advertising content and context. *Advances in Consumer Research, 8*, 20-24.

PETTY, R. E. y CACIOPPO, J. T. (1986) The Elaboration Likelihood Model of persuasion. *Advances in Experimental Social Psychology, 19*, 123-205.

PETTY, R. E., CACIOPPO, J. T. y HAUGTVEDT, C. (1992). Ego-involvement and persuasion: An appreciative look at the Sherif's contribution to the study of self-relevance and attitude change. En D. Granberg y G. Sarup (Eds.), *Social judgment and intergroup relations: Essays in honor of Muzafer Sherif* (pp. 147-175). Nueva York: Springer-Verlag.

PETTY, R. E. y PRIESTER, J. R. (1996). Cambio de actitud a través de los mass media: Implicaciones desde el modelo de probabilidades de elaboración. En J. Bryant y D. Zillmann (Eds.), *Los efectos de los medios de comunicación: Investigaciones y teorías* (pp. 147-161). Barcelona: Paidós.

PETTY, R. E. y WEGENER, D. T. (1991). Thought systems, arguments quality and persuasion. En R. S. Wyer y T. K. Srull (Eds.), *Advances in social cognition* (vol. 4, pp. 147-161). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

PRIETO, A. y SOBRAL, J. (2003) Impacto persuasivo del testimonio seguro e inseguro: ¿Dos caras del mismo fenómeno? *Psicothema, 15*, 167-171.

SOBRAL, J. (1991). Psicología y justicia: El abogado como psicólogo intuitivo. *Anuario de Psicología Jurídica, 1*, 17-28.

SOBRAL. J., GOMEZ-FRAGUELA, J. A. y PRIETO, A. (2001) Decisiones judiciales: Desorden, orden oculto y democracia. *Anuario de Psicología Jurídica, 11*, 79-98.

SOBRAL, J. y PRIETO, A. (1994a). Abogados y psicólogos ante el Jurado: Algunas implicaciones para la práctica profesional. *Apuntes de Psicología, 41*, 145-155.

SOBRAL, J. y PRIETO, A. (1994b) Presentación, discurso y persuasión en testigos. *Revista de Psicología Social, 9*, 13-18.

SPENCE, G. y POLK, A. (1982). *Gerry Spence: Gunning for justice*. Nueva York: Doubleday.

WAITES, R. C. (2003). *Courtroom psychology and trial advocacy*. Nueva York: American Lawyer Media.

ZIMBARDO, P. y LEIPPE, M. R. (1991). *The psychology of attitude change and social influence*. Nueva York: McGraw Hill.

CAPÍTULO 6

El jurado

Pilar de Paúl
Universidad Complutense de Madrid

1. INTRODUCCIÓN
   - 1.1. Origen y tipos de jurados
   - 1.2. Fundamentos
2. EL JURADO EN LA ACTUAL ADMINISTRACIÓN DE JUSTICIA ESPAÑOLA
   - 2.1. Tipo
   - 2.2. Competencia
   - 2.3. Composición
   - 2.4. Funciones durante el juicio oral
   - 2.5. Funciones durante la deliberación
3. LA PSICOLOGÍA JURÍDICA Y LOS JURADOS
   - 3.1. Influencia de las características de los jurados
     - 3.1.1. Género
     - 3.1.2. Origen racial del jurado
     - 3.1.3. Autoritarismo y autoritarismo legal
     - 3.1.4. Actitud hacia la pena de muerte
   - 3.2. La selección de los jurados
     - 3.2.1. Procedimientos para obtener información de los candidatos
     - 3.2.2. Selección de un jurado favorable
   - 3.3. Análisis de la influencia del juez
     - 3.3.1. Comprensión y efectividad de las instrucciones
     - 3.3.2. Comunicación de opiniones sobre el caso
   - 3.4. Análisis de la influencia del fiscal y el abogado
     - 3.4.1. Percepción social del fiscal y el abogado defensor
     - 3.4.2. Argumentos iniciales y finales
     - 3.4.3. Presentación de los testimonios
   - 3.5. Influencia de la publicidad sobre el caso
     - 3.5.1. Procedimientos para reducir los efectos

3.6. La impresión que causa el acusado
3.6.1. El prejuicio racial
3.6.2. Los antecedentes penales
3.6.3. El efecto de la declaración del acusado
3.7. Influencia de las características de la víctima
3.7.1. Género
3.7.2. Origen racial
3.7.3. Victimización, atractivo social y posibilidad de culpar a la víctima

4. LA PSICOLOGÍA JURÍDICA Y LA DELIBERACIÓN
4.1. Influencia del número de miembros y nivel de consenso
4.2. Procesos de influencia durante la deliberación
4.2.1. Mayoría
4.2.2. Minoría
4.2.3. Benevolencia
4.3. El portavoz
4.4. Estilos de deliberación
4.4.1. Orientada a las pruebas
4.4.2. Orientada al veredicto

5. LIMITACIONES DE LOS ESTUDIOS
5.1. Estudios experimentales
5.2. Estudios con jurados reales

6. ASPECTOS APLICADOS
6.1. Criterios para la selección de los jurados
6.2. Comunicaciones efectivas en la sala de justicia
6.3. Requisitos para una deliberación profunda del caso

7. CONCEPTOS CLAVES

8. PARA SABER MÁS
8.1. Referencia esencial
8.2. Referencias adicionales

REFERENCIAS

1. INTRODUCCION

El 2 de noviembre de 1999 apareció en Mijas el cadáver de una joven. En octubre del año siguiente se detuvo a Dolores Vázquez, ex-compañera sentimental de la madre de la víctima. En septiembre de 2001 un Tribunal de Jurado de 9 miembros, declara a la acusada culpable de asesinato, tras valorar los indicios que la vinculaban con el crimen. El veredicto se obtiene tras una deliberación en la que los jurados votan 7 a favor de la condena y 2 a favor de la inocencia. En febrero de 2002 el Tribunal Superior de Justicia de Andalucía anula el veredicto condenatorio. El motivo es que el Jurado no había argumentado suficientemente las causas por las que consideraba culpable a la procesada.

Mientras escribo estas páginas, la radio comunica que un Jurado formado por ocho mujeres y cuatro varones ha decidido por unanimidad declarar inocente a Michael Jackson. El famoso cantante estaba procesado por varios cargos, entre ellos, el de abuso sexual a un menor.

Estos datos provienen de dos juicios con gran repercusión mediática en los que se utiliza la participación de los ciudadanos en la Administración de Justicia a través de la Institución del Jurado. El primer caso es un ejemplo de España en el que este sistema se emplea desde 1996. El segundo es un ejemplo de Estados Unidos, uno de los países con los que asociamos este tipo de juicios, especialmente a partir de nuestra socialización cinematográfica.

Como podrá entenderse a lo largo de estas páginas, los procedimientos de juicio con Jurado son bastante diferentes en cada uno de los países citados. Difieren en el número de personas que lo integran y en el nivel de consenso que se les exige para alcanzar veredicto. También en el hecho de que en España los delitos de abuso sexual no son competencia del Jurado. Si Michael Jackson hubiera sido juzgado en nuestro país, le habrían juzgado los jueces. Hay otra diferencia importante. Los jurados que declararon inocente a Michael Jackson no tuvieron que explicar por qué consideraron que los delitos no estaban probados. Mientras que en España el Jurado debe motivar o argumentar su valoración del caso.

Pero centrémonos ahora en el interés de la Psicología por este tipo de procedimientos. Desde los años setenta el estudio del Jurado se ha convertido en un tema clásico de la Psicología Jurídica estadounidense. Especialmente ha sido una de las áreas de aplicación de la perspectiva psicosocial, dado que desde el inicio hasta el final del juicio permite poner de manifiesto procesos tan tradicionales como la percepción social, esquemas cognitivos, estereotipos, prejuicios y procesos de decisión en grupo.

En España, la investigación se empieza a desarrollar a finales de los años ochenta, cuando aún no contábamos con un modelo de juicio que incluyera a esta institución. A pesar de ello, muchos vimos la oportunidad de aplicar los conocimientos sobre esos procesos y aplicarlos a los presupuestos sobre el

funcionamiento del Jurado, con la esperanza de que fueran tenidos en cuenta en el futuro desarrollo legislativo. La ley que regula este tipo de juicios se promulgó en 1995. Curiosamente en la exposición de motivos se cita las conclusiones psicológicas relativas a la deliberación, especialmente la conveniencia de solicitar un consenso unánime. Aunque después de la cita, a continuación se argumenta que no se va seguir esa recomendación.

En este capítulo se va a presentar un resumen de los principales datos de la investigación. En primer lugar los estudios que han tomado como objetivo el análisis de los miembros del Jurado y posteriormente los que se han centrado en los procesos que se desencadenan en la sala de deliberación. Dado que en castellano utilizamos la misma palabra para referirnos a cada miembro y al colectivo, se utilizará la denominación de jurado (con minúscula) para referirnos a cada integrante y el término en mayúscula cuando se haga referencia al grupo.

En ambas líneas de investigación no se va a ofrecer una revisión exhaustiva. El objetivo es presentar una imagen actualizada de lo que la Psicología Jurídica puede ofrecer en este tema tras más de 30 años de análisis.

Previamente al comentario de estos datos psicojurídicos, dedicaremos unas líneas a aclarar el concepto de este tipo de juicios y a comentar algunas de las particularidades de nuestro modelo de juicio por Tribunal de Jurado.

1.1. Origen y tipos de Jurados

Aunque la existencia del Jurado es bastante remota, el periodo histórico de mayor desarrollo se produce a partir de la invasión de Bretaña por los Normandos en el año 1066. En su origen tenía un carácter administrativo. Un jurado era un hombre que era obligado por el Rey a hacer un juramento. Este juramento garantizaba la veracidad a la hora de contestar a preguntas sobre el tema que más conocía. Así un conjunto de hombres bajo juramento, es decir, un conjunto de *jurados* servían para ayudar al estado en investigaciones que en principio no se relacionaban con la justicia.

Durante el reinado de Enrique II, se extendió su uso a las cuestiones judiciales. A mediados del siglo XII se posibilitó solicitar el derecho a tener un Jurado que decidiese sobre un caso. El Jurado estaba compuesto por hombres de la vecindad en la que se habían desarrollado los hechos, seleccionando precisamente a aquellos que tenían más información sobre lo sucedido. Cuando una de las partes lograba que doce jurados se pusiesen a su favor, ganaba el caso. Este es el origen histórico del tamaño tradicional del Jurado de doce miembros y de la decisión por unanimidad.

A medida que la población se desarrolló y se generó una estructura social compleja, ya no cabía esperar que los jurados pudieran conocer a fondo lo que ocurría en sus comunidades. De este modo, dejaron de aportar conocimientos

sobre el caso para pasar a ser sujetos a los que se les presentaba la información. Esta modificación introdujo las leyes sobre la prueba judicial y determinó la necesidad de que los jurados tuviesen que cambiar impresiones en grupo, ya que ninguno tenía conocimientos personales sobre los hechos y todos debían basarse en la misma información. En esta nueva situación, dejó de ser tan relevante que fuesen miembros de la comunidad. Pero esta idea se mantuvo para que la decisión del Jurado fuese una expresión del sentir social.

En un principio el jurado y el juez no fueron creados como elementos independientes, sino que el primero era un instrumento para que el segundo llegase a una decisión correcta. La relación entre el juez y el jurado quedaba establecida por la diferenciada asignación de tareas a cada uno, de modo que el Jurado determinase sobre los hechos, mientras que se reservaba al juez la interpretación legal.

Los ingleses trasladaron el Jurado a Norteamérica. En los Estados Unidos, el juicio con Jurado adquirió la especial significación de ser un medio de salvaguarda ante la opresión política y las leyes caprichosas de los jueces ingleses. En la época de la independencia, 1776, la práctica de juicio con Jurado estaba ya bien establecida. Su afianzamiento en el sistema de justicia americano se puso de manifiesto con la introducción de tres enmiendas a la Constitución en las que se especifica el derecho constitucional al juicio con Jurado.

En los países anglosajones existen diferencias en el desarrollo del Jurado a lo largo del tiempo. En Inglaterra, Escocia y País de Gales, si el delito es poco importante –menos de dos años de prisión– no se tiene derecho a juicio con Jurado y prácticamente no es usado en casos civiles. En Inglaterra, desde finales de los años noventa, existe una tendencia a ir reduciendo el tipo de casos que van a juicio a través de este procedimiento, aduciendo que son costosos y que entorpecen el sistema. También se ha modificado el proceso de selección y el requisito para obtener un veredicto. Desde 1981 los candidatos se extraen al azar hasta obtener los doce necesarios, sin intervenir las defensas en la posibilidad de recusar a algún candidato y prácticamente no lo hacen tampoco las acusaciones. Respecto a lo segundo, se mantiene la necesidad de veredicto unánime, pero si transcurrido un tiempo prudencial –en la mayoría de los casos es de dos horas– el Jurado no alcanza ese acuerdo, se le pide que obtenga un veredicto mayoritario de diez sobre doce.

A diferencia de esos países, en Estados Unidos la Constitución garantiza el juicio con Jurado en todos los casos penales y en aquellos civiles en los que la petición de indemnización exceda de una cantidad determinada. A partir de 1970 se produjeron modificaciones en el tamaño y la regla de decisión. Estas modificaciones –vigentes en algunos Estados– permiten que los Jurados sean de seis miembros y decidan por regla de mayoría, generalmente de dos tercios. El Jurado americano tiene más poder que el de otros países anglosajones, ya que puede pronunciarse en algunos estados sobre la severidad de la sentencia y

decidir la aplicación de la pena de muerte en casos de asesinato en primer grado. Otra diferencia fundamental es el proceso de selección de los jurados, que es más amplio. Los candidatos pueden ser recusados con causa entre las que se incluye sospechar que el sujeto es parcial o presenta cualquier sesgo que afecte al desempeño de su función. Esas recusaciones no tienen limitación numérica. El sistema cuenta también con las recusaciones sin causa, que suelen estar limitadas a un número que oscila de cinco a doce candidatos por la defensa y por la acusación. La parte que realiza este tipo de recusaciones no tiene que argumentar nada.

En Francia la introducción del Jurado se produce en el año 1791 como consecuencia de la Revolución. El primitivo jurado francés se conformó según el modelo anglosajón. La decisión la realizan los ciudadanos sin la presencia del juez. Pero a partir de 1808 se permitió la presencia del juez en la sala de deliberación para funciones de asesoramiento o consulta. En 1932 se determinó que la redacción de la sentencia se realizara conjuntamente por jueces profesionales y ciudadanos, aunque el veredicto sobre los hechos era solo competencia de estos últimos. La ley de 1941 instauró el sistema de Jurado escabinado, uniéndose en la misma institución jueces y jurados que deciden conjuntamente sobre el veredicto y la sentencia. Actualmente el número de ciudadanos es de nueve y el de jueces técnicos es de tres. Este modelo ha sido seguido por otros países como Italia, Alemania, Suecia, Austria, Suiza o Portugal. El Jurado de escabinos presenta en cada país variaciones en la composición en lo que se refiere al número de jueces técnicos, siendo por ejemplo Alemania uno de los países en los que hay un mayor predominio de los jueces profesionales. El amplio desarrollo de este tipo de Jurado en el viejo continente ha llevado a que reciba el calificativo de modelo Europeo.

Vemos por tanto que hay dos tipos fundamentales de Jurado:

a) El modelo característico de los países anglosajones denominado puro o compuesto únicamente por ciudadanos legos.
b) El modelo continental. Siguiendo el esquema francés de la presencia conjunta de jueces y ciudadanos. Modelo de escabinado o modelo mixto. Estos son similares, aunque en el primero la presencia de los jueces en el colectivo deliberante es constante y en el segundo únicamente tras emitir el veredicto para decidir la sentencia.

El segundo tipo de jurado tiene la ventaja de que los ciudadanos pueden decidir conjuntamente entre las cuestiones de hecho y de aplicación del Derecho. Pero ese mayor nivel de intervención en la toma de decisión es cuestionado desde la Psicología jurídica. La dinámica de la deliberación entre expertos y legos produce un menor nivel de participación de los ciudadanos. Se favorece que haya un predominio de la opinión profesional, ya que el juez es percibido como el que posee el poder de experto y el poder legítimo.

La mayoría de los países de la Unión Europea se ajustan a estos planteamientos de la interacción conjunta entre jueces y jurados. Una de las excepciones es el modelo de Jurado en España, que luego se comentará con mayor detalle.

1.2. Fundamentos

Independientemente de cómo cada legislación ha decidido desarrollar aspectos específicos en sus modelos de juicio con Jurado, el sistema se basa en una serie de principios que pretenden justificar el papel de los ciudadanos en la Administración de Justicia.

Uno de sus fundamentos es considerar que el delito repercute en la sociedad. Por tanto una representación de la misma debe manifestar su reproche social ante los hechos. Otro pilar de la institución es considerar que los ciudadanos tienen capacidad para pronunciarse sobre los hechos que se les presentan y que pueden cumplir con los criterios de decisión que les permitan emitir un fallo justo.

Para el cumplimiento efectivo de estos fundamentos, la mayoría de los sistemas de juicio con Jurado implican extraer a un número de ciudadanos vecinos del lugar donde ocurrieron los hechos, un procedimiento de selección para confirmar si tienen los requisitos suficientes y un asesoramiento e instrucciones durante el proceso legal. Por tanto, los presupuestos del juicio con Jurado son la representatividad, la competencia y la objetividad de cada uno de los integrantes a la hora de valorar los hechos.

Pero no hay que olvidar que todo sistema de juicio por Jurado implica que la toma de decisión se produce de manera colectiva. Se busca llegar a un consenso sobre la interpretación del caso. La deliberación puede servir así para analizar con detenimiento la información presentada, equilibrar los sesgos y corregir posibles errores. Todas las opiniones tienen igual importancia. El veredicto grupal tiene un gran significado social y un alto nivel de implicación. El haber llegado a él tras un proceso de evaluación grupal le confiere el carácter de ser una responsabilidad compartida. Esa característica de difusión de la responsabilidad queda reforzada por el hecho de que el Jurado es un colectivo anónimo, dado que la identificación de sus integrantes es secreta para el público.

2. El Jurado en la actual administración de justicia española

El Jurado vuelve a las salas de justicia de España en mayo de 1996. Desde entonces hasta ahora el número de juicios celebrados al año en todas las Audiencias Provinciales no supera los quinientos. Entenderemos mejor esta presencia tan reducida si revisamos las características de nuestro sistema de Tribunal de Jurado.

2.1. Tipo

La Ley de 1995 opta por un modelo constituido únicamente por ciudadanos no conocedores de Derecho. Lo que a algunos les gusta llamar «ciudadanos legos». Legos en cuestiones relativas a la técnica de la Administración de Justicia pero conocedores de otras muchas cuestiones y que aportan sus experiencias y puntos de vista para valorar los hechos de un caso. Nuestro modelo de jurado se ajusta a lo que se ha denominado anteriormente como modelo puro. Los ciudadanos españoles deciden sobre diversos aspectos del caso sin la presencia de jueces técnicos en la sala de deliberación. Posteriormente, el juez determina en la sentencia la aplicación del Derecho. Este tipo de modelo, aunque se diferencia del existente entre nuestros vecinos europeos, era el que se adoptó en España en anteriores etapas juradístas durante el siglo XIX y primeras décadas del siglo pasado.

2.2. Competencia

Nuestro Jurado no está presente más que en el ámbito penal y dentro de él en aquellos casos que se consideran de cierta gravedad. En nuestro ordenamiento jurídico esto implica que solo es competente para aquellos delitos que se juzgan en las Audiencias Provinciales. Con la filosofía inicial de reintroducir progresivamente este tipo de juicios, los legisladores optaron por una lista de delitos reducida. Hasta el momento es la siguiente:

- *Homicidios, asesinatos y parricidios*, pero solo cuando son consumados y la víctima ha perdido la vida. Es el tipo de casos que ha generado más procedimientos de juicios con Jurado en estos diez años.
- *Delitos cometidos por los funcionarios en el ejercicio de su función*: infidelidad en la custodia de presos, infidelidad en la custodia de documentos, cohecho, tráfico de influencias, fraudes y exacciones ilegales. Este tipo de competencia ha implicado situaciones como la de tener que constituir un juicio con jurado para juzgar a un funcionario de Correos. Obsérvese que en este listado no figura la posibilidad de que los ciudadanos juzguen a un juez que ha desempeñado mal sus funciones y que ha cometido el delito de prevaricación. Argumentos como la complejidad técnica de este tipo de delitos han llevado a que la pregunta tan habitual de «quien juzga a los jueces» siga teniendo la misma respuesta.
- *Omisión del deber de socorro*. Esta competencia permite el reproche social ante la ausencia de auxilio a alguien para quien puede peligrar su salud e incluso la vida sin la ayuda inmediata.
- *Allanamiento de morada y amenazas*. Para muchos este tipo de conductas delictivas no justifican la inclusión del reproche social del Jurado. Son ejemplos de lo que se ha denominado delitos bagatela. Muchos de ellos se

han producido en el contexto de conflictos derivados de procesos de separación y divorcio. Por otra parte el allanamiento suele estar vinculado a la comisión de otros delitos (robos, por ejemplo) que no son competencia del Jurado.

- *Incendios forestales.* Es el único delito de carácter ecológico en el que se permite manifestarse a la ciudadanía. De todos los tipos delictivos, es el que menos procesos con Jurado ha generado.

2.3. Composición

El Tribunal del Jurado se compone de nueve ciudadanos que ejercen la función de jurados titulares más otros dos que desempeñan la función de suplentes. Estos últimos acuden a las sesiones del juicio oral y solo forman parte del colectivo deliberante cuando, por cualquier eventualidad, deban sustituir a un titular. El Tribunal además se compone de un magistrado de la Audiencia Provincial que ejerce de presidente, motivo por el cual se le denomina Magistrado-Presidente. Es el encargado de instruir al jurado, dirigir las sesiones del juicio oral y preparar el objeto de veredicto en el que deberá preguntar al jurado por cuantos elementos considere necesarios para poder fundamentar la sentencia.

Los ciudadanos que integrarán cada Tribunal son extraídos del censo electoral. En cada Audiencia Provincial se extrae al azar un número de candidatos. Esta lista tiene una vigencia de dos años. Para cada causa concreta se necesitan 36 candidatos. Tras un proceso de selección en la sala de justicia, se determinan los 9 jurados titulares y los 2 suplentes. El día en el que son convocados los candidatos, deberán comparecer al menos veinte para que pueda iniciarse el proceso. La primera fase es la de recusaciones con causa. Esta implica eliminar a candidatos en función de las causas legales que establece la ley: falta de requisitos, incapacidades, incompatibilidades, prohibiciones o apreciaciones de excusas (razones que el candidato alega como cargas familiares, imposibilidad de ser sustituido en su trabajo, etc.). Estas recusaciones no tienen límite numérico y es poco probable que puedan ser apreciadas en esta fase ya que los candidatos previamente han informado de ellas a través de un cuestionario. Finalizadas las recusaciones con causa, nuestro sistema incluye las recusaciones sin causa. Estas permiten que cada parte (acusación y defensa) eliminen como máximo a cuatro candidatos sin tener que argumentar el motivo. Para ello, cada una de ellas pregunta a los candidatos a fin de obtener la información necesaria para culminar la selección. Es importante tener en cuenta que la apreciación de sesgos, prejuicios u cualquier otra característica psicosocial entraría dentro de este concepto. Por tanto, en España la posible aplicación de criterios extraídos de la investigación psicojurídica se encuentra con la limitación de poder ser aplicada únicamente a cuatro candidatos si se asesora a la defensa o igualmente solo a cuatro si se

asesora al Ministerio Fiscal o a la acusación particular. Esto supone una gran reducción a la aplicabilidad de la selección científica de los jurados, a diferencia de lo que ocurre en otros modelos como el estadounidense.

2.4. Funciones durante el juicio oral

Los ciudadanos que componen el Tribunal de Jurado deberán acudir a las sesiones del juicio oral en las que se les expondrán los elementos del caso que jurídicamente se consideran pertinentes para la toma de decisión. La función que debe asumir cada integrante es la de atender a toda esa información y basarse únicamente en lo presentado para valorar el caso.

Durante las sesiones, pueden tomar notas y también formular preguntas. Este sistema permite a los españoles un nivel de participación inusual en otros sistemas de juicio con jurado. Refuerza el papel de la escucha activa y en muchas ocasiones sirve para resolver dudas. Su utilización se ha producido especialmente en la fase de la prueba testifical. El único inconveniente es que no es un sistema ágil. Cada jurado, una vez que ha terminado la presentación de la prueba, tiene la opción de formular por escrito una pregunta. Esta será trasladada al Magistrado-Presidente que si la juzga pertinente será el que la formule. Vemos por tanto que la inquietud del jurado puede verse frenada por la valoración del juez. Además, se corre el peligro de que este en vez de formularla la reformule, pudiendo perder el sentido que inicialmente tenía.

Este papel relevante durante el juicio (tomar notas y hacer preguntas) está en la línea de lo que la Psicología Jurídica recomienda para facilitar la función de los jurados, especialmente en los casos complejos. Curiosamente durante el juicio oral es cada miembro del jurado el que tiene la capacidad de formular las preguntas. Sin embargo, durante toda esta fase están presididos por aquel ciudadano que en la fase de selección resultó ser el primer jurado integrante del Tribunal. No termina de entenderse esa diferenciación, teniendo en cuenta que, como la denominación de su rol determina, es el Magistrado el que preside el Tribunal.

Se les indica que durante el juicio oral se abstengan de comentar el caso con los restantes jurados y con personas de su ambiente cotidiano, dado que cuando termina la sesión cada jurado vuelve a su entorno habitual. La interacción entre los integrantes durante el juicio oral suele ser poco frecuente, aunque no existen mecanismos estrictos para que sea totalmente evitable. Lo que cada ciudadano hace cuando sale de la sala de justicia es lógicamente incontrolable. El único momento en el que nuestro sistema aísla socialmente a los jurados es en la fase de deliberación. Si esta ha comenzado y todavía no se ha emitido un veredicto, los jurados no regresan a su domicilio sino que son trasladados a un hotel para continuar al día siguiente deliberando.

2.5. Funciones durante la deliberación

Una vez que concluye el juicio oral, los jurados son instruidos sobre las funciones que tienen que desempeñar en cuanto se constituyen en grupo deliberante.

La primera labor es la de designar un portavoz. Dado que llegan a la sala presididos por uno de los compañeros, no suele ser raro que la función recaiga en ese mismo sujeto. La elección del portavoz ha sido un clásico de la investigación psicojurídica de los años setenta. Suele elegirse al que se propone voluntariamente. De no ser así, el ocupar una de las cabeceras de la mesa y el ser varón parecen ser dos factores influyentes para ser nombrado portavoz.

Deberán decidir sobre los hechos que son sometidos a su consideración declarándolos probados o no probados. Estos hechos vienen diferenciados en un documento que elabora el Magistrado-Presidente y que se denomina objeto de veredicto. En él, el juez ha diferenciado los hechos favorables para el acusado (por ejemplo los que permitan valorar técnicamente en la sentencia una circunstancia atenuante) y los hechos desfavorables. Los jurados deberán llegar a un acuerdo para cada uno de ellos y reflejar el número de sujetos que consideran ese hecho probado o no probado.

En un deseo de reforzar el concepto de presunción de inocencia, se optó por que el número de votos necesario no fuera el mismo en uno y otro caso. De este modo, para declarar probado un hecho favorable es suficiente que así lo consideren 5 de los miembros del jurado. Sin embargo, para considerar probado un hecho desfavorable deberán manifestarlo así, al menos, 7 de los integrantes. De igual manera un veredicto de culpabilidad requiere que así lo voten como mínimo siete jurados pero si 5 consideran al acusado inocente, esto bastará para emitir una decisión absolutoria. Como luego se detallará en los estudios sobre la deliberación, el tipo de consenso que se le pide al jurado influye en la dinámica de discusión que conduce al veredicto.

Los jurados reciben la instrucción de que las votaciones se realicen nominalmente, en alta voz y de forma secuencial. Si nos fijamos, son las condiciones ideales para los procesos de conformidad social, que llevarían a que algún jurado se pronunciase sobre un hecho no tanto guiado por su convencimiento como por ser conocedor de lo que opinan los demás.

El sentido del veredicto es vinculante para el Magistrado-Presidente, de modo que la sentencia que redacte deberá reflejar la culpabilidad o la inculpabilidad manifestada por el Jurado. Pero como en España se requiere que las decisiones judiciales estén motivadas, se le ha exigido al Jurado que en las votaciones de los diferentes hechos expliquen el motivo de su decisión. Esta necesidad ha llevado en algunos casos, especialmente en los que el objeto de veredicto ha sido particularmente extenso, a cometer defectos formales (ausencia de motivación) que han permitido que la decisión haya sido recurrida y que se haya solicitado

la repetición del juicio. Esta es la explicación de la noticia que señalábamos al principio del capítulo. Como puede observarse a los Jurados en España no les dejan votar sin más, sino que tienen que cumplir una serie de requisitos que complican la expresión de su sentir sobre el caso. Lo ideal es que los defectos sean apreciados en el momento en el que el Magistrado-Presidente recibe el veredicto, pero esto desgraciadamente no siempre es así. Además del caso ya mencionado de Dolores Vázquez, ha habido otros juicios con Jurado en España que han tenido que ser repetidos por la ausencia de alguno de los requisitos formales en el objeto de veredicto. Todo ello repercute en una mala imagen de la institución y, en ocasiones, en una sistema de justicia que sustrae el sentido de la valoración que los ciudadanos hacen sobre un caso.

3. La psicología jurídica y los jurados

El interés de la Psicología jurídica estadounidense por analizar las decisiones que individualmente toman cada uno de los integrantes del jurado se produjo especialmente a mediados del siglo pasado con el denominado *Chicago Jury Project*. Este supuso, gracias a la financiación estatal, el primer impulso para el estudio por parte de las ciencias sociales de los sistemas de juicio con Jurado. Gran parte de esa investigación culminó con la publicación en 1966 del tan citado libro de Kalven y Zeisel *The American Jury*. Harry Kalven y Hans Zeisel recopilaron datos de juicios reales, entrevistaron a jueces, abogados y ex-jurados y fueron de los primeros en poner de manifiesto algunos factores que parecen influir a estos últimos en el desempeño de su función.

Desde entonces hasta la actualidad, los diversos estudios nos indican la importancia de las condiciones sociodemográficas y especialmente de los factores psicosociales de los jurados. Aunque hay varios datos que indican la influencia de las características que cada jurado aporta individualmente, la capacidad de predecir la decisión a partir de determinados rasgos parece ser mayor en las variables actitudinales, cuanto más específicas sean mejor. Además, cuanto más ambiguo sea el caso mayor es la posibilidad de que influyan los sesgos derivados de las características de cada jurado. Por otro lado, los estudios nos indican que la deliberación puede disminuir la influencia de esos factores siempre y cuando la composición del Jurado sea suficientemente heterogénea. Todos estos aspectos resaltan la importancia de la fase de selección.

También hay que tener en cuenta que lo que los ciudadanos puedan entender y percibir sobre el caso durante el juicio va a depender de la influencia que sobre él ejerce el juez, el fiscal y el abogado.

Por último, los estudios advierten que la opinión sobre lo sucedido puede depender del tipo de publicidad que ha tenido el caso, de la impresión que causa el acusado y, en menor medida, de algunas características de la víctima.

3.1. Influencia de las características de los jurados

Aunque la investigación de los últimos cincuenta años indica que la valoración del caso parece depender fundamentalmente del peso de las pruebas, existen datos que apuntan a tener en cuenta la influencia de algunas características sociodemográficas (género y raza) del jurado. Parece algo mayor la influencia de actitudes de los individuos que conforman el Jurado. Especialmente el autoritarismo y la actitud hacia la aplicación de la pena capital.

3.1.1. Género

Algunos estudios de los años setenta y ochenta hablaban de una mayor benevolencia en el caso de las mujeres. Este dato se confirma en estudios más recientes, de modo que las mujeres resultan más benevolentes excepto en delitos de violación (Fischer, 1997) y en aquellos delitos de carácter sexual en los que la víctima es un menor (Bottoms y Goodman, 1994).

3.1.2. Origen racial del jurado

Los estudios indican una tendencia al sesgo del favoritismo endogrupal, en consonancia con los planteamientos de la identidad social positiva. Brighman y Wasserman (1999) aportan datos sobre la opinión de los estadounidenses en el famoso caso de O. J. Simpson. La muestra a la que encuestaron incluía ciudadanos de raza blanca y afroamericanos, constatando la influencia de la raza en la opinión sobre el caso. También con jurados experimentales se confirma que los jurados de raza blanca son más benevolentes con acusados de su misma raza. Son capaces de sentir más empatía hacia ellos y realizar atribuciones más situacionales (Johnson, Whitestone, Jackson y Gatto, 1995). De igual manera, los jurados de raza negra son más benevolentes que los de raza blanca cuando el acusado es negro (Abshire y Bornstein, 2003).

Es importante señalar que este sesgo queda matizado por el peso de la información presentada en el juicio. Cuando el caso es débil o ambiguo, un jurado es más tendente a condenar a un acusado del exogrupo. Pero si los datos contra el procesado son claros, el jurado es más severo con el acusado de su endogrupo que con el del exogrupo (Kerr, Hymes, Anderson y Weathers, 1995). Este dato está en consonancia con el fenómeno psicosocial de la «oveja negra». El acusado es percibido como una amenaza a la imagen positiva del endogrupo, lo que lleva a hacer más extrema su valoración negativa.

3.1.3. Autoritarismo y autoritarismo legal

Otras investigaciones han analizado la influencia de actitudes de los ciudadanos. Una gran parte del protagonismo de estos estudios ha sido acaparada por el autoritarismo y más específicamente el autoritarismo legal.

Los primeros datos provienen de manejar una medida tradicional de autoritarismo. Como toda medida genérica de una actitud, presenta una menor capacidad de predecir la conducta. Dado que el autoritarismo implica una reacción negativa a los que se desvían del cumplimiento de las normas, era lógico esperar su influencia en las decisiones de los jurados. El autoritarismo general correlaciona con una mayor severidad en el castigo (Mitchell y Byrne, 1973). También hay una tendencia a ser más benevolente con un acusado que es una figura de autoridad, por ejemplo un agente de policía (Hamilton, 1978).

A mediados de los ochenta se consigue una mayor capacidad de predecir el veredicto con el autoritarismo legal (Kassin y Wrightsman, 1983). Estas medidas revelan la filosofía de la personalidad autoritaria centrada en las actitudes hacia el sistema de justicia. De modo que el autoritarismo legal se manifiesta en no asumir la presunción de inocencia y no aceptar los procedimientos para salvaguardar los derechos del procesado. Aunque hay un solapamiento entre las dos medidas, los constructos no son totalmente redundantes, siendo más útil la medida específica de autoritarismo legal.

En el meta-análisis de la relación entre autoritarismo y decisión realizado por Narby, Cutler y Moran (1993) se revisan 20 estudios con medidas de autoritarismo general y legal. Confirman que el autoritarismo legal correlaciona en mayor medida con el veredicto.

3.1.4. Actitud hacia la pena de muerte

Esta variable ha sido muy analizada por los psicólogos en Estados Unidos. Una de las razones a esta alta atención es la particularidad de la selección de los jurados cuando se juzga un delito por el que se puede solicitar la pena máxima. El sistema garantiza que ningún ciudadano estadounidense formará parte de un jurado en ese tipo de casos si tiene una actitud contraria. Esto implica que se constituye un Jurado homogéneo en cuanto a su actitud positiva. El meta-análisis de Nietzel, McCarthy, y Kern (1999) les lleva a la conclusión de que existe una pequeña pero significativa correlación entre la actitud favorable a la pena de muerte y decidir que el acusado es culpable.

Bowers, Sandys, y Steiner (1998), revisando casos de jurados reales, encuentran que la actitud positiva hacia la pena de muerte juega un papel fundamental en cómo decide el jurado. Le lleva a considerar prematuramente la culpabilidad del acusado desde que al principio del juicio oral la acusación presenta un dato en contra del procesado. También influye en el comportamiento durante la deliberación. Aquellos miembros con una actitud positiva se muestran más seguros de defender su opinión sobre el caso durante la discusión.

De igual modo, cuando los ciudadanos creen que la pena de muerte es un castigo apropiado, necesitan una gran cantidad de factores atenuantes para que cambie su opinión. Los ciudadanos que creen que la pena de muerte no es adecuada,

necesitan muchos factores agravantes para poder considerar que la aplicarían en un caso (O'Neil, Patry y Penrod, 2004). Por tanto, para que el Jurado pueda cumplir su función (basar su veredicto en las pruebas y no únicamente en sus actitudes) debe estar compuesto por personas que no tengan una actitud extremadamente en contra o a favor de la pena de muerte.

3.2. La selección de los jurados

Todos los trabajos sobre la influencia de las características de los jurados terminan defendiendo la necesidad de que los procesos de selección sean lo suficientemente amplios para que permitan medir adecuadamente los diversos factores relevantes.

En el caso de España, como ya se ha comentado, la posibilidad de recusar a los candidatos en función de variables que han resultado relevantes en la investigación psicojurídica es muy limitada. La razón es que se vinculan al concepto de recusación sin causa y solo pueden alegarse cuatro por cada parte. Pero otros sistemas dan mucho poder a la acusación y a la defensa para eliminar la presencia de determinadas características o utilizar información para componer un jurado favorable. Para que este poder sea efectivo hay que suponer que en la fase de selección se pueden identificar datos relevantes y que eliminar o introducir a determinados candidatos afecta significativamente al veredicto. Por eso una cuestión interesante es tener en cuenta las estrategias para obtener la mayor información y lo más sincera posible de los candidatos. Por otra parte, se van a mencionar las estrategias de evaluación científica que podrían conducir a confeccionar un Jurado con un determinado perfil.

3.2.1. Procedimientos para obtener información de los candidatos

A pesar de la creencia general de los abogados por confiar en su capacidad de intuición para seleccionar a los jurados, la Psicología jurídica indica que suelen ser poco efectivos en predecir qué candidatos serán idóneos para sus intereses (Olczak, Kaplan y Penrod, 1991). La fase de selección debería ser lo más extensa posible para poder incrementar la efectividad de la selección basada en criterios psicológicos. Habitualmente consiste en que las partes realicen unas pocas preguntas a los candidatos que han comparecido en la sala.

Dada la falta de efectividad de la breve entrevista que se mantiene con los potenciales jurados, las investigaciones psicosociales han señalado procedimientos para facilitar que se pueda obtener la mayor cantidad de información, lo más franca y sincera posible. Las principales recomendaciones psicológicas en el análisis de los candidatos son las siguientes:

a) Una manera de fomentar la sinceridad en las respuestas es que las partes puedan preguntar directamente a los candidatos, y que no sea el juez el que

protagonice el interrogatorio. La figura de autoridad e imparcialidad que representa el juez tiende a fomentar, en mayor medida que los abogados de la acusación y de la defensa, el sesgo de la deseabilidad social en las respuestas. El modelo español sí permite seguir esta recomendación. La pertinencia de las preguntas es controlada por el Magistrado-Presidente, pero en la fase de recusaciones sin causa los representantes de cada parte son los que formulan directamente a los candidatos tantas preguntas como consideren necesarias. Sin embargo, la importancia de la recomendación encaja más en el modelo estadounidense, donde fiscal y abogado no llevan toga que potencie figura de autoridad alguna, y pueden ser percibidos más semejantes a los jurados.

b) Otro aspecto fundamental es que las preguntas encaminadas a conocer posibles prejuicios no sean directas. Si la pregunta es muy directa, el sesgo de la deseabilidad social llevará a que el candidato no reconozca o admita que tiene un prejuicio que le impide valorar justamente los hechos de un caso. Por otro lado hay que señalar que en los últimos años se observa un tipo de prejuicio social denominado aversivo o prejuicio moderno que nos indica que los sujetos manifiestan no tener actitudes contrarias contra los miembros de un grupo social (fruto de querer plegarse a las normas sociales igualitarias) pero manifiestan formas más sutiles de discriminación. Por todo ello, sería conveniente la utilización de procedimientos indirectos para obtener información al respecto. Barrios o sectores de la ciudad que frecuenta pueden indicarnos su mayor o menor contacto con determinados grupos sociales; el periódico que compra o la cadena de radio que prefiere escuchar nos puede servir para inferir algunas de sus actitudes sociopolíticas, etc.

c) Es conveniente que las preguntas se hagan a cada sujeto específica e individualmente, evitando examinar de forma conjunta a los potenciales jurados. En estas circunstancias es menos probable que los sujetos sean francos respecto a sus actitudes y creencias relevantes para el caso. Por un lado, la presencia de otros disminuye la sinceridad en las respuestas, especialmente si se refieren a temas controvertidos o a las propias experiencias personales. Por otro, el haber oído cómo responden los demás candidatos puede incrementar la deseabilidad social de sus respuestas, ya que del comportamiento de otros se pueden extraer claves acerca de cuál es la conducta correcta. En nuestro caso, se especifica que cada una de las partes podrán formular al designado las preguntas que estimen oportunas. El uso del singular en el texto legal puede favorecer un examen individual, aunque lo que no se determina es si estarán presentes los demás candidatos. La práctica parece que varía según los jueces. Algunos cuidan esa fase de selección recalcando la individualidad al hacer las preguntas a un candidato en la saleta anexa a la sala de juicios.

d) Intentar indagar sobre factores que pueden ser relevantes para la fase de deliberación. Por ejemplo, la tendencia del sujeto a mantener y defender su opinión. En ese sentido puede ser interesante conocer su actividad profesional para saber qué experiencia tiene en reuniones de grupo. Conocer si ha llamado o escrito alguna vez a los medios de comunicación para expresar su opinión sobre un tema, etc. Estas informaciones pueden servir para valorar la posible capacidad de liderar una reunión o la susceptibilidad a conformarse con la opinión de los demás.

Muchas de estas recomendaciones parecen querer evitar la falta de capacidad de expresión de sesgos por el deseo de no ser rechazado. A este respecto, en mi opinión, habría que añadir que en algunas circunstancias la motivación del ciudadano puede no ser tanto lograr no ser recusado como lo contrario, lo que podría llevarle a un intento de dar una imagen negativa de sí mismo. Este suele ser el caso de la mayoría de los candidatos españoles, a los que les falta la socialización necesaria para considerar que formar parte de un Jurado es un derecho y solo lo viven como un deber. Seguir las recomendaciones antes citadas puede facilitar que los candidatos den respuestas sinceras y no utilicen esa estrategia. En cualquier caso, observar una tendencia exagerada a dar respuestas que supongan asumir sesgos debe ser tomado como un elemento indicativo de las reticencias de un ciudadano.

3.2.2. Selección de un jurado favorable

Los estudios psicosociales han puesto de manifiesto que las recusaciones sin causa, aunque están limitadas y se realizan bajo la supervisión judicial, dan una cierta ambigüedad al proceso de selección y posibilitan que las partes aprovechen esa oportunidad para intentar confeccionar un jurado favorable, en vez de para preservar la parcialidad de los jurados.

Los representantes de cada parte tienden a confiar en su intuición y en la propia experiencia profesional para evitar seleccionar a jurados que creen que no van a ser receptivos a sus puntos de vista. De todos modos, la efectividad de esos procesos de selección es difícil de evaluar, ya que generalmente no hay modo de saber cuál habría sido la conducta de los rechazados.

Para conocer el perfil de un jurado favorable para un caso hay que recurrir al asesoramiento psicológico. Esta práctica es habitual en algunos juicios en Estados Unidos. Especialmente en los procedimientos civiles en los que la cuantía de las indemnizaciones que están en juego justifican invertir dinero en la fase de selección. Se recurre a la investigación psicosocial sobre la posible influencia de las características de los jurados con relación a los elementos del caso, el tipo de acusado, etc. El procedimiento básico consiste en encuestar a muestras representativas de los habitantes del municipio del que se van a extraer los jurados. Estas

encuestas recogen información sobre lo que saben del caso, características demográficas, actitudes y creencias relevantes para el tipo de delito o de acusado. Se les pide su intención de voto y con toda esa información se elaboran los perfiles de jurados convenientes o no, para que los abogados los tengan en cuenta a la hora de hacer sus recusaciones sin causa.

La capacidad de este procedimiento para lograr la composición de un jurado favorable también es limitada. Su efectividad se basa en supuestos que no siempre se dan. La muestra debe ser representativa, las encuestas deben contener mediciones válidas de las creencias y actitudes de los sujetos y hay que suponer que, incluso con toda esa información, se pueda predecir la conducta de los jurados en la situación concreta del juicio tras la exposición del caso. Por todo ello, poder seleccionar un jurado favorable a partir de esos datos tendría un valor limitado. A la luz de trabajos que analizan la efectividad de esos procedimientos (por ejemplo Strier, 1999) los datos no son concluyentes.

Una de las encuestas más utilizadas en la selección de los jurados es la Escala de Actitudes Legales para la que existe una adaptación a población española (De la Fuente, García y De la Fuente, 2003). Esta escala, vinculada al concepto antes mencionado de autoritarismo legal, permite diferenciar a los jurados cuya actitud inicial es proacusación o prodefensa. Se basa en medir las creencias hacia la probabilidad de que un procesado, básicamente por el hecho de serlo, haya cometido el delito. También valora cuáles son los criterios de duda que maneja para mantener el principio de presunción de inocencia. Una forma de poder utilizar esta escala sería adjuntarla al cuestionario inicial que reciben los candidatos o poder aplicarla a los candidatos que acuden a la primera sesión del juicio. Pero ninguna de las dos alternativas está permitida en nuestro sistema.

Por otro lado no hay que olvidar que habría que plantear con cautela la aplicación de las ciencias sociales para manipular el Jurado. Otro aspecto distinto es que se utilicen métodos para optimizar las recusaciones sin causa. Hay que recordar que el veredicto no es la suma de opiniones individuales sino una decisión consensuada resultado de una interacción grupal entre miembros de la comunidad. Para que esa deliberación pueda ser rica, lo ideal es que estén representadas una diversidad de opiniones. Lo que debería primarse en la selección es una heterogeneidad de experiencias y puntos de vista. La Psicología jurídica abogaría así por un peritaje que evite la homogeneidad en determinadas variables psicológicas como atribución, ideología, actitud hacia la pena de muerte, etc. Opino que debería ser la propia Administración de Justicia la que facilitara que se asesore a las partes. Este sistema tiene claras ventajas sobre el de confiar en el buen hacer de los abogados o en su experiencia cotidiana y permitiría seguir garantizando la igualdad de las partes y no favorecer a la que disponga de mayores recursos económicos.

3.3. Análisis de la influencia del juez

En el procedimiento de juicio con Jurado en España, el Magistrado que preside el Tribunal tiene un papel relevante. Además de dirigir el desarrollo del juicio oral, una de sus funciones es la de instruir a los jurados. Por otra parte, en cuanto figura con poder de experto y legítimo, también puede influir si revela cuál es su opinión sobre el caso.

3.3.1. Comprensión y efectividad de las instrucciones

Los estudios psicojurídicos sobre este tipo de influencia en la decisión de los jurados indican que, en general, las instrucciones sobre criterios legales no influyen como sería deseable en la decisión de los jurados. Una de las razones reiteradas para explicar esa poca efectividad es que se redactan en un lenguaje complejo y poco comprensible. Otra de las razones es que en muchos sistemas (en el nuestro es estrictamente así) solo está previsto instruir a los jurados una vez que ha finalizado el juicio oral. Como proponen Penrod y Heuer (1997) redactar de forma sencilla, reiterar las instrucciones y dar una copia por escrito, podrían ser soluciones suficientes.

De todos modos hay que advertir que la imagen que la investigación psicológica ofrece sobre la incapacidad de comprender las instrucciones está algo distorsionada. Los estudios han analizado la comprensión individual, sin tener en cuenta la deliberación. Algunos datos, como los aportados por Greene y Johns (2001), parecen indicar que durante la discusión grupal se facilita el entendimiento de las instrucciones del juez.

Otro aspecto es el que se refiere a la instrucción dirigida a advertir a los jurados que no pueden basar su decisión en información respecto a la cual no se haya determinado su carácter de prueba o su licitud legal. Se ha argumentado con varias razones la inefectividad de este tipo de instrucciones. El trabajo de Lieberman y Arndt (2000) destaca algunas de las principales. El esquema cognitivo que el jurado genera sobre el acusado (a partir de determinada información escuchada antes o durante el juicio) tiende a ser persistente, provocando que cualquier información que encaje con ese esquema, aunque sea legalmente irrelevante, pueda seguir afectando a su proceso de toma de decisión.

Pero además de la poca efectividad, la literatura nos muestra que esas instrucciones pueden tener un efecto contrario. Para explicar ese efecto bumerán podemos recurrir a la clásica teoría de la reactancia. Las instrucciones que recalcan qué información no deben tener en cuenta (y cuanto más recalquen la prohibición en mayor medida provocaran el efecto) limitan la libertad del jurado. Una opción para recuperarla es precisamente utilizar esa información. Ahora bien, como demuestra Pickel (1995), si el jurado comprende la razón por la cual la información no debe ser tenida en cuenta, no hay sensación de coartar la conducta del jurado

y no se produce reactancia. Los jueces deberían explicar con claridad las razones por las cuales una información no puede ser valorada en el caso. Aunque no hay que olvidar que la explicación basada en criterios legales puede no ser compartida por el ciudadano. Por ejemplo, los antecedentes penales puede entenderse que legalmente no sean relevantes para la determinación de la culpabilidad en el momento actual, pero el jurado no puede dejar de creer que eso incrementa su percepción de que el procesado es culpable. En gran medida puede considerarse que los jurados no ignoran las instrucciones del juez, sino que las interpretan de manera que sean consistentes con sus propios esquemas y ajustándolas a su sentido común. Además, según encuentra el estudio de Kassin y Sommers (1997), para el jurado no parece ser lo mismo que la razón por la que una información no sea válida legalmente sea una cuestión de procedimiento o una cuestión sustantiva que afecte a la credibilidad o fiabilidad de dicha información. Para los jurados es más fácil seguir la instrucción del juez si la razón es del segundo tipo. Por ejemplo, no hacer caso a una grabación telefónica presentada en el juicio dada su mala calidad. Pero si el motivo es que esa grabación se realizó de forma ilegal, esa cuestión de garantía procesal no parece relevante para los ciudadanos.

Otra manera de explicar el efecto bumerán que producen estas instrucciones lo podemos encontrar en lo que los psicólogos cognitivos llaman el efecto irónico de los procesos de control mental. Los esfuerzos para evitar la información que se nos dice no atender producen que esta sea más accesible. Según esta explicación, el jurado será más capaz de controlar cognitivamente la información no deseable si se encuentra en condiciones de poca demanda cognitiva. Por tanto, como aconsejan Lieberman y Arndt (2000), utilizar procedimientos que reducen la carga cognitiva de los jurados durante el juicio (poder tomar notas, tener instrucciones por escrito, simplificar el lenguaje utilizado, etc.) podría contribuir a un proceso más exitoso de supresión mental de la información no admisible.

3.3.2. Comunicación de opiniones sobre el caso

En los procedimientos judiciales como el nuestro, el juez tiene un papel activo durante el juicio. Dirige las líneas de interrogatorio, puede plantear objeciones, instruye a los jurados antes de la deliberación, etc. Por ello hay más posibilidades de que el juez, incluso inconscientemente, transmita su opinión sobre el caso.

Existe algún dato que confirma que la conducta que el juez mantiene hacia las partes durante el juicio parece influir en los jurados. Collett y Kovera (2003) manipulan el nivel de atención (reflejado en pautas de comunicación no verbal) que el juez parece prestar al fiscal o a la defensa. Encuentran que los jurados consideran al acusado más responsable en la condición en la que la conducta del juez mostraba una actitud favorable al fiscal.

Una línea de investigación más amplia es la que se refiere a intentar confirmar el efecto Rosenthal en el momento en el que el juez transmite las instrucciones

(Halverson, Hallahan, Hart y Rosenthal, 1997). Al igual que ocurre en la sala de laboratorio, en la sala de justicia el juez comunica inconscientemente a través de claves paralingüísticas y gestos la respuesta que espera de los sujetos. Este efecto es todavía mayor cuando las instrucciones no son claras y son difícilmente entendidas por los jurados. De nuevo la recomendación es unas pautas de comunicación claras entre el juez y los ciudadanos.

3.4. Análisis de la influencia del fiscal y el abogado

Dada la importancia de la comunicación oral en los juicios con Jurado, ha habido un predominio de factores que se extraen del modelo de análisis de comunicación persuasiva. La aplicación de ese modelo supone situar el énfasis en las características del que habla y en su forma de expresarse en la sala de justicia, más que en los argumentos o el contenido de su mensaje. También se ha prestado atención a incrementar la capacidad de influencia mediante una adecuada preparación de la declaración del testigo.

3.4.1. Percepción social del fiscal y el abogado defensor

Los estudios estadounidenses indican que es más probable que el fiscal y el abogado sean percibidos por igual y que esto facilite que ambos tengan las mismas oportunidades de defender sus tesis. Como comenté anteriormente, esto difícilmente puede trasladarse a nuestro modelo. Para incrementar esa percepción de igualdad de partes ante los ciudadanos, debería existir una semejanza en la apariencia externa. El representante del Ministerio Fiscal lleva símbolos distintivos en su toga que le asemejan al Magistrado-Presidente, pudiendo este aspecto otorgarle una condición superior ante los jurados. También es difícil aplicar a nuestras salas de justicia la recomendación de que, en su interacción con el jurado, los representantes de cada parte deben intentar no olvidar los potenciales beneficios de que logren ser percibidos como ciudadanos semejantes a los miembros del jurado.

La opinión que se forman los miembros del jurado sobre el caso puede depender de la impresión que les causan los abogados durante la vista, especialmente en sus patrones de interacción con otros actores de la sala de justicia. Algunos estudios (*véase* la revisión de Dillehay, 1990) indican que los representantes de cada parte deberían lograr ser vistos como personas amables en su relación con los otros protagonistas del juicio. Esto parece ser más relevante cuando se relacionan con testigos que, al igual que los jurados, no pertenecen al sistema penal. Aunque hay que matizar que esta regla general no se aplica por igual a ambas partes, ya que los jurados manejan estereotipos distintos sobre el papel de la acusación y de la defensa. Un comportamiento más rudo y agresivo por parte de los fiscales genera una impresión favorable en los jurados, siendo esta conducta la que se ajusta a su rol esperado.

3.4.2. Argumentos iniciales y finales

Los estudios sobre la comunicación persuasiva en la sala de justicia han señalado que los abogados tienen dos claras oportunidades de influir en los jurados durante el desarrollo de la vista. Una es las declaraciones de apertura –las alegaciones previas en los términos de nuestra Ley– y otra en los argumentos finales o conclusiones definitivas. Las investigaciones psicosociales recomendarían tener en cuenta elementos claves en cada una de las fases anteriormente mencionadas.

Los argumentos iniciales sirven para crear un esquema que ayude a los jurados a encajar la diversidad de información que se les va a presentar en el juicio. Dado que los estudios han confirmado la tendencia de los individuos a manejar un modelo en forma de relato o historia (Pennington y Hastie, 1992), se consigue ser influyente si el resumen inicial del caso encaja en un planteamiento de antecedentes, nudo y desenlace. También es útil para el abogado defensor anticiparse a mencionar algún aspecto que sabe que no va a favorecer a su cliente (Williams, Bourgeois y Croyle, 1993). Tiene así la oportunidad de minimizarlo y de incrementar su credibilidad (*véase* el Capítulo 5 de este volumen).

Los argumentos finales deben servir para sintetizar y ordenar toda la información que se ha presentado a lo largo del juicio. Aplicando el modelo de comunicación persuasiva, se resalta no dar conclusiones demasiado explícitas que puedan generar reactancia. Se ha observado la tendencia a favorecer que los jurados realicen atribuciones de la conducta delictiva que apoyen las tesis de cada parte (Schmid y Fiedler, 1998). Así una estrategia de la defensa es propiciar que se tenga en cuenta la situación del acusado para disminuir la inercia a cometer el error típico de atribución. El fiscal utiliza un discurso con atribuciones internas, enfatizando que la conducta es consecuencia de las características de la persona juzgada.

Una de las principales conclusiones de esta línea de investigación sobre la comunicación dirigida a los jurados la encontramos en el trabajo de Spiecker y Worthington (2003). Realizan un diseño experimental con jurados variando las diferentes estructuras de los mensajes y valorando cómo cada uno de ellos decide sobre el caso. Llegan a la conclusión de que la estrategia más efectiva para lograr influir a los miembros del jurado es combinar una estructura narrativa (más indicada para los argumentos iniciales) y un formato de exposición legal (comparar punto por punto informaciones claves para responder a los elementos legales del caso) para las conclusiones definitivas. Estos datos encajan con la interpretación de cuál es el principal objetivo de este tipo de comunicaciones. La primera para crear un esquema con el que poder organizar la información que va a ser presentada y la última para sintetizar la información y facilitar la decisión del jurado en función de determinados criterios legales. Por tanto, es importante crear una historia, pero también decirles a los jurados qué hacer con la historia que se ha creado.

3.4.3. Presentación de los testimonios

No voy a desarrollar con extensión este aspecto, ya que la impresión y credibilidad del testimonio ya se tratan en otros capítulos de este libro. Solo apuntar que los jurados suelen ser bastante escépticos a los datos de los peritos psicólogos que cuestionan la fiabilidad. Por ejemplo, parecen poco sensibles al foco atencional del arma o la dificultad de identificar correctamente a una persona de otra raza (Abshire y Bornstein, 2003; Leippe, Eisenstadt, Rauch y Seib, 2004). Por otra parte, los jurados se guían bastante en sus valoraciones por aspectos de metamemoria como la confianza con la que declara el testigo (Boccaccini, 2002; Brewer y Burke, 2002). Teniendo en cuenta esto último, los asesores psicológicos en los juicios aconsejan ensayar el interrogatorio para incrementar la percepción de credibilidad.

Respecto a la influencia de la declaración de los peritos, los pocos datos existentes indican que los jurados no suelen verse especialmente influidos por el testimonio del perito, sea éste de parte o solicitado por la sala (Cooper y Hall, 2000). Pero cuanto mayor sea la relación existente entre la evidencia científica del informe y los hechos del caso, mayor es la influencia de la declaración y especialmente si el perito declara en las primeras fases del juicio (Schuller y Cripps, 1998). Por otra parte, dado que la mayoría de los jurados no son expertos en la metodología del trabajo del perito, suelen utilizar el poder de experto para valorar la credibilidad de su testimonio.

Además de todos estos datos, no cabe duda de que cualquier factor que lleve a los jurados a dudar de la credibilidad del testigo disminuye el peso que le otorgan a la prueba testifical. Esta es en ocasiones el único elemento existente contra el acusado. Algunos de los jurados que participaron en el juicio contra Michael Jackson comunicaron después que no habían creído el testimonio del menor, presunta víctima. El abogado defensor además dedicó varias sesiones a poner en tela de juicio la conducta y las intenciones de la madre del demandante. Además un jurado declaró que fue el peor testigo, por dedicarse a mirar a los jurados con aire de superioridad mientras declaraba.

3.5. Influencia de la publicidad sobre el caso

Una gran parte de los datos confirman que los jurados se dejan influir por informaciones que carecen de valor legal, pero que les sirven para conformar una opinión sobre el caso. La mayoría de este tipo de información es adquirida a través de la repercusión del caso en los medios de comunicación. Revisiones del tema indican que generalmente esa repercusión afecta en contra del acusado, dada la tendencia de la información periodística a vulnerar el principio de presunción de inocencia. Cuanta mayor haya sido la repercusión del caso en diferentes medios, mayor cabe esperar que sea la influencia.

El meta-análisis de Steblay, Besirevic, Fulero y Jiménez-Lorente (1999) revela que la información periodística de carácter negativo afecta a la consideración de la culpabilidad del acusado. Los estudios que encuentran en mayor medida este efecto son aquellos que:

- Han utilizado encuestas con jurados reales.
- La información del caso incluye varios aspectos negativos (detalles del delito, antecedentes penales, difusión de datos incriminatorios, etc.).
- En delitos contra la vida, abuso sexual o drogas; intervalo temporal entre la presentación de la información y la valoración que hace el jurado.

Todos esos factores son coherentes con los datos de la cognición social. La información adquirida proporciona un contexto en el que cada individuo codifica y retiene una imagen de un procesado culpable.

Parece que no está suficientemente fundamentado el confiar en que la deliberación va a reducir su impacto. Aunque los jurados puedan seguir la instrucción de que durante la deliberación no debe hacerse referencia directa a información extraída de los medios, se constata que se incrementan comentarios negativos hacia el acusado cuando los jurados han sido expuestos a publicidad sobre el caso (Kramer, Kerr y Carroll, 1990). Un estudio realizado por Kerr, Niedermeier y Kaplan (1999), sí que encuentra que el impacto de la información negativa transmitida por los medios puede modificarse en la fase de deliberación, aunque depende del peso de las pruebas presentadas por la acusación. Cuando el caso de la acusación es débil, el efecto de la publicidad se atenúa durante la fase de discusión grupal y casi desaparece. Lo contrario a lo que ocurre cuando la acusación presenta datos moderadamente sólidos de la culpabilidad del acusado. En esta condición, la deliberación acentúa la imagen negativa que la prensa ha difundido sobre el procesado.

Para comprender la persistencia de los efectos de la información previa al juicio puede recurrirse al anteriormente citado modelo de historia. La información que el jurado tiene antes de que se inicie el juicio es utilizada como un marco de referencia que afectará a cómo va a interpretar la información que se presente en la sala a fin de elaborar la historia del caso (Hope, Memon y McGregor, 2004). Eso explicaría su influencia cuando ya se está en la fase de deliberación y la inefectividad de procedimientos de control como las instrucciones del juez.

Téngase en cuenta que todos estos comentarios parten de considerar que la publicidad transmite datos que afectan negativamente al acusado. Sin embargo, si la información que tiene el ciudadano juega un papel a favor de la defensa, repercute en un incremento de los estándares necesarios para considerar al acusado culpable. Los que han recibido ese tipo de información, requieren una mayor cantidad de datos incriminatorios para poder emitir un veredicto de culpabilidad (Kovera, 2002).

Hay que observar que la mayoría de la investigación se ha centrado en la influencia de publicaciones sobre el caso antes de que comience el juicio. Uno de los pocos estudios que analiza también la influencia de la publicidad durante el juicio es el de Vidmar (2002). El autor señala que durante la celebración del mismo puede hacerse evidente el clima social que genera el caso, favoreciendo lo que denomina prejuicio de conformidad. Los jurados son conscientes de la reacción de la sociedad en favor de una determinada resolución judicial.

Los medios de comunicación difunden el caso y los ciudadanos reaccionan como individuos pero también como miembros de grupos sociales. Los medios se hacen eco de esa reacción social ayudando a crear una percepción de consenso. Si tenemos en cuenta esto, la influencia de la publicidad que tiene un caso va más allá de la capacidad de generar una opinión por difundir un aspecto concreto de los hechos. Contribuye a explicitar prejuicios sociales y favorece procesos de conformidad social en el que va a ser candidato a jurado. Algunos justificaron en la reacción social negativa hacia los homosexuales el veredicto inculpatorio a la procesada Dolores Vázquez. Algunos elementos que rodean a los hechos de un caso, muchas veces amplificados por el estilo sensacionalista de los medios de comunicación, pueden generar que el ciudadano que va a ejercer el papel de jurado tenga un veredicto sin el conocimiento derivado de examinar las pruebas.

3.5.1. Procedimientos para reducir los efectos

Teniendo en cuenta todo lo anterior, no es de extrañar que las estrategias utilizadas para paliar el efecto de la publicidad que ha recibido un caso se muestren inefectivas. A continuación se señalan los principales medios utilizados y las limitaciones que plantean:

- *Control en la fase de selección.* Ante la ya mencionada incapacidad de control de esta información a través de las instrucciones del juez, un procedimiento habitual es intentar controlar el prejuicio en la fase de selección. Se le pregunta a los potenciales jurados lo que han leído y conocen sobre el caso. Una opción es eliminar a aquellos candidatos que tienen una opinión formada por aquello que ya conocen a través de la prensa, la radio o la televisión. Pero en ocasiones el procedimiento lleva al extremo de seleccionar a aquellos que no saben absolutamente nada. Constituir un Jurado con miembros de la comunidad que atienden poco a los medios de comunicación, parece estar lejos de lo ideal. Se confunde así la imparcialidad con la ignorancia. El mero conocimiento de aspectos sobre el caso no es suficiente para recusar a un ciudadano.

  Más que buscar posibles candidatos ignorantes, habría que comprobar hasta qué punto la información que los ciudadanos tienen del caso les impide ejercer su función: basarse solo en los hechos presentados en el juicio. En ese sentido, la fase de selección no debería centrarse en preguntar si

conoce algo del caso, sino qué información tiene y cuál es su impresión. El problema es que los candidatos muchas veces son incapaces de valorar la cantidad de información y la repercusión que esta puede tener. Utilizan una estrategia de minimización (Vidmar, 2002), respondiendo «algo he leído u oído» o «solo lo que salió al principio en la prensa». Generalmente tienen una visión de sí mismos como personas capaces de ser objetivas y por deseabilidad social se preocupan por dar esa impresión.

Por otra parte, no hay que olvidar que preguntar a los posibles jurados su opinión sobre el caso en función de lo que conocen sobre el mismo incrementa el efecto de la publicidad. Al hacer explícita su visión sobre la culpabilidad del acusado, se sienten más comprometidos con esa valoración (Freedman, Martin y Mota, 1998).

- *Retraso del juicio.* Aunque hay pocos datos sobre la posible efectividad de esta estrategia, se basa en que el paso del tiempo haga que el caso no esté tan presente en la mente de los ciudadanos. Y parece que puede ser útil en disminuir el impacto de datos publicados sobre los hechos. Pero cuando la información ha afectado emocionalmente a los jurados generando una actitud negativa hacia el acusado, resulta ser más persistente y el retraso en el inicio del juicio es inefectivo (Kramer *et al.*, 1990). Esta medida sin duda atenta contra la rapidez y la agilidad de la Administración.
- *Cambiar la jurisdicción en la que se va a celebrar el juicio*. Parece ser un medio efectivo en aquellos casos que han tenido repercusión local. Pero los jueces suelen ser reticentes a esa medida y concretamente nuestro sistema de Jurado ni siquiera contempla tal posibilidad. Pero es evidente que si la repercusión es más amplia resulta muy difícil confeccionar un panel de jurados que no tengan información sobre el caso. Por ejemplo, en Estados Unidos todos los ciudadanos sabían algo sobre los cargos presentados contra Michael Jackson. En España, casi desde que comenzó la investigación del caso, todos el país conocía la historia que vinculaba a Dolores Vázquez con la madre de la víctima, lo que habría hecho inutil trasladar el juicio a otra Audiencia Provincial.
- Respecto a la posibilidad de *disminuir el impacto de la publicidad una vez que ha comenzado el juicio*, un control posible es que el juez advierta a las partes que durante el desarrollo del mismo no deben transmitir información a los medios. También el juez recomienda a los jurados que no lean o vean noticias. Pero no hay forma de saber si esa recomendación es seguida, dado que únicamente en condiciones excepcionales se aísla al Jurado. Así se hizo en el caso de O.J. Simpson dada la popularidad del acusado, pero no se hizo en el caso de Michael Jackson mencionado al principio. De todos modos Vidmar (2002) cita estudios recientes en los que se entrevista a exjurados que manifiestan que cuando desempeñaron su función realizaban

búsquedas en Internet sobre el caso. En la sociedad de la información globalizada cada vez es más difícil evitar que un jurado acceda a todo tipo de datos antes y durante el juicio.

3.6. La impresión que causa el acusado

La valoración que los jurados realizan sobre el procesado es consecuencia de aplicar los procesos de categorización social en la percepción de personas. Esta percepción del acusado está influida principalmente por su origen racial y por conocer que tiene antecedentes penales. En menor medida ha sido estudiada la repercusión de la conducta del acusado durante el juicio. Pero sí existe algún dato relevante sobre la impresión que causa su declaración en la sala.

La impresión que el jurado tiene del acusado suele ser negativa, aunque solo sea por encajar en el esquema que los ciudadanos suelen tener sobre un sujeto procesado por un delito. Recientemente Hunt y Budesheim (2004) cuestionan la utilidad para el abogado defensor de hacer declarar a un testigo que haga una descripción positiva del acusado. Los datos indican que esa información no reduce la probabilidad de que sea condenado y abre la posibilidad de que el fiscal de una imagen negativa del acusado intentando refutar ese testimonio.

3.6.1. El prejuicio racial

Este tema ha sido uno de los más analizados, dado que las líneas principales de investigación provienen de una sociedad racialmente heterogénea como es la estadounidense.

De nuevo hay que hablar del sesgo de favoritismo endogrupal. Cuando coincide la raza del acusado con la de la mayoría de los miembros del jurado, el acusado puede tener una posición favorable. Lo contrario también es cierto. Por ejemplo Daudistel, Hosch, Holmes y Graves (1999), recopilando datos de juicios con jurado celebrados en el Estado de Tejas, encuentran que la severidad de la sentencia recomendada por un Jurado a un acusado blanco correlaciona positivamente con el número de integrantes hispanos que configuran ese Jurado. Este sesgo negativo hacia el exogrupo se ha observado en un gran número de estudios, aunque tiende a manifestarse cuando la evidencia del caso es débil o ambigua. Sin embargo como ya se comentó al hablar de características sociodemográficas del jurado, cuando la culpabilidad del acusado es clara, la semejanza lleva a que el jurado quiera ser más severo.

Es interesante señalar, como hacen Sommers y Ellsworth (2001), que el prejuicio racial en los últimos años tiende a manifestarse de forma indirecta. Como ya se comentó en la fase de selección, el concepto psicosocial de prejuicio moderno o racismo aversivo puede tener también su reflejo en la sala de justicia. Con el deseo de plegarse a las normas sociales de no discriminación, puede

querer no parecer sesgado. Especialmente si en el juicio la cuestión racial tiene importancia y se hace manifiesta en los argumentos presentados por las partes. En este tipo de situaciones, los ciudadanos podrían estar especialmente preocupados por no dar la imagen de ser racistas. Pero cuando la cuestión del origen racial del acusado no sea relevante, cabe esperar que se manifieste el sesgo decisorio asociado al prejuicio racial.

3.6.2. Los antecedentes penales

Como se señaló anteriormente, no parece presentar muchas dudas la impresión negativa que se forman los jurados cuando conocen la existencia de los antecedentes penales del procesado. Especialmente si están relacionados con el caso que se está juzgando. La influencia de este factor parece reflejarse tanto en la opinión de culpabilidad que defienden los jurados como en el veredicto tras la deliberación. Así lo indican estudios con jurados experimentales (Borgida y Park, 1988) y con jurados reales (Barnett, 1985). Uno de los pocos estudios que no encuentra relación entre antecedentes y el veredicto del Jurado es el de Tanford y Cox (1988), pero utiliza una información de condena previa por un delito no relacionado con el caso.

3.6.3. El efecto de la declaración del acusado

Este aspecto ha sido estudiado en menor medida. Una cuestión de la declaración es si el acusado muestra remordimiento o arrepentimiento por su conducta. Los primero estudios apoyaban la conclusión intuitiva de que ese tipo de manifestaciones favorecen al acusado, recomendando sentencias menos severas (Rumsey, 1976). Estudios posteriores parecen mostrar una tendencia a no asumir que el acusado está realmente arrepentido. Entrevistando a varios jurados reales, Sundby (1997) observa que estos no suelen creerse el arrepentimiento que declara el acusado. Sin embargo, claves indirectas de comunicación no verbal que eran interpretadas como muestra de aceptación de responsabilidad fueron percibidas por los jurados como más creíbles.

El efecto del impacto emocional de la declaración es manipulado en el estudio de Heath, Grannemann y Peacock (2004). Las declaraciones de baja carga emocional, comparadas con las de alta, facilitan que se perciba al acusado culpable y se le considera menos creíble. Aunque esto no debe llevar a la conclusión de que la emocionalidad favorezca siempre al acusado, ya que el estudio encuentra que cuando las pruebas contra él son claras, la valoración emocional de su declaración tiene poco impacto.

Los datos mencionados hacen referencia al impacto de la declaración del acusado. Pero el hecho de que decida no declarar en el juicio, suele producir también un efecto. En este caso es generalmente negativo. Shaffer y Case (1982) encuentran que aquellos jurados que tienen que valorar a un acusado que se ha

negado a declarar antes del juicio y en la fase de juicio oral, comentan este hecho durante la deliberación, cuestionan los motivos de esa conducta, realizan más intervenciones a favor de la condena y emiten más veredictos de culpabilidad.

3.7. Influencia de las características de la víctima

El proceso de decisión de cada jurado está menos influido por la impresión que le causa la víctima. Los estudios señalan la contribución del género, el origen racial. También la victimización expresada junto con el atractivo social de la víctima puede contribuir a atribuirle responsabilidad en el delito.

3.7.1. Género

Parece existir una mayor tendencia a ser severo con el acusado cuando la víctima del delito es una mujer. Este es uno de los datos más consistentes del meta-análisis de Mazzella y Feingold (1994).

3.7.2. Origen racial

En consonancia con el favoritismo endogrupal anteriormente mencionado, los estudios revelan que el jurado tiende a ser más severo cuando el origen racial de la víctima coincide con el suyo (Bottoms, Davis y Epstein, 2004). La Psicología jurídica ha resaltado que una de las peores condiciones para un acusado es que su origen racial sea distinto al de los miembros del jurado y que, sin embargo, la víctima sí pertenezca al mismo grupo racial que los jurados.

Baldus, Woodworth, Zuckerman, Weiner y Broffitt (1998) revisan datos de juicios reales con Jurados compuestos por ciudadanos de raza blanca. Encuentran que los acusados de raza negra que acaban con la vida de una víctima blanca tienden a ser condenados a la pena de muerte con más frecuencia comparado con lo que ocurre en casos en los que el procesado es de raza negra o blanca y la víctima negra. Entrevistando a jurados reales, Brewer (2004) encuentra que cuando los jurados de raza negra valoran posibles circunstancias atenuantes para no aplicar al acusado la pena de muerte, la circunstancia en la que son más receptivos a ese tipo de factores es cuando la víctima del delito pertenece al exogrupo.

3.7.3. Victimización, atractivo social y posibilidad de culpar a la víctima

Hay una línea de investigación que analiza el impacto que tiene la percepción del sufrimiento que ha generado el delito en la víctima o en sus familiares. Myers y Greene (2004) destacan que una gran parte de los datos nos llevan a la conclusión de que a mayor impacto del delito mayor es la severidad del jurado. Esta tendencia se acentúa todavía más cuando la víctima es descrita como una persona socialmente valorada. Un factor que puede darse en esas situaciones es que el impacto emocional del delito en la víctima favorezca la empatía.

Pero si el jurado percibe que lo que describe la víctima podría haberle ocurrido a él, puede sentirse amenazado. En esas circunstancias puede ponerse en marcha un proceso psicológico que culmina con la tendencia a culpar a la víctima. Desde el clásico estudio de Jones y Aronson (1973), hay un conjunto de trabajos que se han interesado por aplicar las consecuencias de la creencia en un mundo justo en la percepción de la responsabilidad de la víctima (Foley y Pigott, 2000; Sheridan, Gillett, Davies, Blaauw y Patel, 2003). Esta creencia, en la que los individuos son socializados en mayor o menor medida, implica considerar que en la vida uno se merece lo que le sucede. Para seguir considerando esto, un jurado puede percibir que la víctima del delito es merecedora de su situación. De este modo, puede culpabilizarla o atribuirle responsabilidad en la conducta delictiva. Dado que Lerner señalaba que el distanciamiento psicológico es una forma de no verse amenazado por los resultados negativos que acontecen a otros, la tendencia a culpabilizar a la víctima se produce en mayor medida cuando el jurado tiene claves para empatizar con ella y socialmente no la percibe como una persona negativa.

4. La psicología jurídica y la deliberación

Algunos investigadores justificaban no incluir la deliberación en los argumentos de Kalven y Zeisel de que la influencia de la mayoría en la primera votación podría hacer pensar que la decisión de un Jurado está determinada por las opiniones de los jurados antes de la misma. Este argumento podría ser cierto si esa primera votación coincidiera con el inicio de la discusión. Como se señala posteriormente, lo habitual es que esa votación se produzca tras una fase de intercambio de opiniones.

Por otro lado, la deliberación parece disminuir la influencia de los factores extralegales que sesgan la decisión de los miembros (London y Nunez, 2000). Además la capacidad de razonar sobre elementos del caso y de tener en cuenta teorías alternativas para explicar los hechos es mayor cuando se discute en grupo que cuando se decide individualmente (McCoy, Nunez y Dammeyer, 1999). Vemos, por tanto, que un valor potencialmente positivo del sistema de juicio con Jurado radica precisamente en la fase grupal, que conduce a un consenso tras recopilar toda la información presentada.

A continuación se señalan los factores más relevantes en el análisis de la deliberación. En gran medida se ha seguido para esta revisión el trabajo de Devine, Clayton, Dunford, Seying y Pryce (2001). Los autores analizan estudios que incluyen la fase de deliberación, realizados desde 1955 hasta 1999. Dentro de ese conjunto de investigaciones revisadas está incluida la que realizó la autora de este capítulo.

4.1. Influencia del número de miembros y nivel de consenso

Las decisiones en los años setenta que permitieron modificar las características tradicionales del jurado puro en Estados Unidos (doce integrantes por unanimidad) permitiendo jurados de menor tamaño y por mayoría implicaron el desarrollo de una línea de investigación en los setenta y ochenta sobre el efecto de esas modificaciones. Curiosamente las primeras investigaciones realizadas en España sobre el Jurado se centran en la repercusión de esos factores en la deliberación.

Saks y Marti (1997) someten a meta-análisis a 17 estudios que comparan jurados de 6 y 12 miembros. Concluyen que la investigación indica que los jurados de mayor tamaño tienen más probabilidad de contener miembros de grupos minoritarios, deliberan más tiempo y tienen una mayor posibilidad de recordar de forma más correcta la información presentada en el juicio, analizando con más profusión los testimonios. Todo esto lleva a los autores a concluir que se sirve mejor a la justicia con Jurados que tengan un amplio número de miembros.

A principios de los noventa realicé una investigación con jurados experimentales de 12 o 6 integrantes que decidían sobre casos reales que presenciaban en la Audiencia Provincial de Madrid (De Paúl, 1994). La mitad de los jurados de cada tamaño tenían asignada una decisión por unanimidad y la otra mitad por mayoría de dos tercios. Las deliberaciones se grabaron en vídeo y fueron sometidas a un análisis por observadores entrenados en el método de observación de Bales. Un dato significativo fue constatar que los Jurados de mayor tamaño dedicaron una mayor parte de la deliberación a intervenciones catalogadas como búsqueda de información sobre el caso. Los jurados tendían a asumir el consenso unánime como el necesario para emitir un veredicto justo. Esa mayor satisfacción con la decisión por unanimidad es un dato repetido en la literatura. Retomando la mención al juicio contra Michael Jackson, los jurados que participaron en el mismo declararon que no les importaba cuánto tiempo tendrían que deliberar, ya que lo importante era que el veredicto reflejara un acuerdo de todos. Tardaron seis días en emitir el veredicto, tras más de treinta horas de discusión.

También durante la década de los noventa se mantiene el interés por la deliberación en otras investigaciones españolas. Por ejemplo, la mayor satisfacción de los jurados cuando emiten un veredicto por unanimidad (Martínez-Taboada y Ocáriz, 1998). O la confirmación de la conveniencia de Jurados de mayor tamaño y bajo regla de decisión unánime para que la deliberación sea más profunda y se centre en el análisis de los hechos del caso (Fariña, Arce y Vila, 1999).

Los estudios realizados tanto dentro como fuera de nuestras fronteras, no encuentran diferencias en el tipo de decisión en función de que se solicite la unanimidad o la mayoría. Pero una gran parte de esos estudios utilizan casos del ámbito penal en los que la decisión es dicotómica (culpable-no culpable). Sin embargo, como confirman Ohtsubo, Miller, Hayasi y Masuchi (2004), la decisión que toman

los Jurados en el ámbito civil (cuantía de la indemnización, que puede situarse en una dimensión contínua) lleva a que bajo unanimidad, los miembros extremos influyan posibilitando que se soliciten indemnizaciones de mayor cuantía, en comparación con los jurados que deciden por mayoría.

4.2. Procesos de influencia durante la deliberación

4.2.1. Mayoría

Principalmente los estudios se han referido a la influencia de la mayoría en la primera votación. La opinión defendida por una mayoría de dos tercios o más se convierte en veredicto, especialmente si defiende la inocencia. Aquellos que comienzan con una mayoría menor de jurados que defienden la culpabilidad, terminan absolviendo o quedan declarados Jurado suspenso, sin nivel de acuerdo. Devine, Olafson, Jarvis, Bott, Clayton y Wolfe (2004), revisando datos de deliberaciones de jurados reales en 79 juicios celebrados en Indiana, confirman que las preferencias manifestadas mayoritariamente en la primera votación definen el veredicto. Aunque sus datos no dejan tan clara esa tendencia a la benevolencia. El 75 por ciento de los jurados que no comenzaron la deliberación con mayoría de dos tercios, concluyeron emitiendo un veredicto condenatorio.

La primera votación y su correspondencia con la decisión final no debe llevar a minimizar la importancia de los procesos de discusión grupal. Sandys y Dillehay (1995) advierten que la primera votación no se produce siempre al inicio de la discusión sino, por término medio, tras unos 45 minutos de deliberación. Por otra parte, no debe parecernos tan extraño que la mayoría inicial, constatada en una votación antes de la discusión, no determine el veredicto final. Posteriores intercambios de información y la corrección de errores pueden hacer cambiar esas preferencias iniciales. Cuando hay un alto nivel de participación también se facilita la influencia informativa y con ella posibles cambios de opinión. Si durante la deliberación predominan las votaciones secretas, también se propician los cambios, ya que se evita la preocupación de dar la impresión de no ser un sujeto influenciable.

Pero al margen de todas estas puntualizaciones, lo que es lógico es que los estudios confirmen la influencia de la opinión que a lo largo de la deliberación defiende el sector numéricamente mayoritario. Este tipo de influencia es común en los grupos de discusión. Especialmente en aquellos, como el Jurado, que se enfrentan a una tarea sin tener clara cuál es la respuesta correcta.

4.2.2. Minoría

Por nuestra cultura cinematográfica, puede llegarse a pensar que para lograr convencer a la mayoría de un Jurado para que cambie su opinión uno debe ser Henry Fonda. Me refiero a la conocida película *Doce hombres sin piedad*. No es

absolutamente necesario que el jurado se ajuste a las características del citado actor, pero la referencia a la película nos sirve para ejemplificar las condiciones favorables para la influencia de la minoría en una deliberación: defensa constante de la postura, generar dudas y que sea necesario un consenso por unanimidad.

La ventaja de la influencia de la opinión minoritaria es que, aunque defienda una postura equivocada, favorece un pensamiento divergente, evita decisiones prematuras y facilita un análisis profundo de los hechos del caso.

4.2.3. Benevolencia

Una gran parte de las investigaciones encuentran que a lo largo de la discusión es más fácil que la opinión de los jurados cambie a favor del acusado. De hecho, la mayoría refuerza su poder de influencia cuando defiende la inocencia (Kerr, McCoun y Kramer, 1996) y la minoría puede reforzar su influencia si defiende la absolución.

Esta mayor influencia de las opiniones benevolentes puede explicarse de diferentes formas. No hay que olvidar que para cambiar una opinión contraria al acusado hay que generar una duda en el compañero de deliberación. En muchos casos es más fácil generar esa duda que aportar un argumento convincente para valorar probado un hecho. Por otra parte, los jurados asumen la responsabilidad de su función y no están seguros de si su decisión es totalmente correcta. Psicológicamente es más sencillo equivocarse dejando libre a un culpable que declarando culpable a un inocente. También algunos autores como Hastie, Schkade y Payne (1998) ofrecen otra explicación alternativa. La llamada benevolencia surge por contrastar opiniones a favor de la condena antes de la deliberación y el veredicto final absolutorio. Lo que plantean los autores es que un jurado individualmente puede razonar con menor minuciosidad los elementos claves del caso. Cuando la deliberación permite un profundo análisis, puede producirse en cada jurado un cambio de opinión hacia la inocencia (o hacia una consideración más benevolente) por considerar que las conclusiones a las que había llegado no están suficientemente sustentadas por las pruebas.

4.3. El portavoz

Se suele señalar la importancia que tiene durante la deliberación el miembro del jurado que desempeña la función de portavoz. Las funciones asignadas al portavoz del jurado español son las de guiar las votaciones sobre los hechos y la culpabilidad o inculpabilidad, requerir a cada uno de los miembros su voto, redactar el acta de votación y leer el veredicto en audiencia pública.

Los estudios psicológicos han puesto de manifiesto que es uno de los jurados con mayor nivel de participación durante la deliberación. Suele ser considerado por los demás como uno de los miembros que más contribuye a la obtención del

consenso (De Paúl, 1992). Sus intervenciones están dirigidas en mayor medida a cuestiones legales y de organización, siendo menor la manifestación de intenciones de veredicto. Esto ha sido interpretado como un ajuste del sujeto a su papel de portavoz, queriendo dar a sus intervenciones un tono neutral. Este aspecto puede quedar reforzado en el sistema español, ya que se señala que el portavoz deberá votar siempre en último lugar.

Pero su tendencia a recordar cuestiones legales y de procedimiento puede repercutir en los cambios de opinión durante la discusión, ya que estos son más frecuentes tras este tipo de intervenciones que recuerdan instrucciones y criterios legales (Pennington y Hastie, 1990). Por otra parte, no puede pasarnos inadvertido el poder que tiene el portavoz a la hora de marcar el ritmo de discusión de los determinados aspectos del objeto de veredicto. Puede influir en potenciar el análisis de determinado hecho del caso o, por el contrario, hacer más superficial su revisión.

Ahora bien, todos los estudios que han destacado la influencia del portavoz coinciden en que este se ha propuesto a sí mismo para desempeñar el rol, o ha sido elegido por los demás. Devine *et al.* (2004) constatan en jurados reales que el portavoz suele proponerse de manera voluntaria para el cargo. Cuando se ofrece más de uno, haber sido anteriormente miembro de un Jurado suele ser el criterio decisorio. Esto lleva a que generalmente el jurado que resulta ser portavoz, o bien tiene un estatus ocupacional relativamente alto en el que tiene experiencia de reuniones en grupo, o bien ya conoce lo que es una deliberación.

En nuestra Ley se establece que la primera actividad del Jurado cuando se retira a deliberar es la de elegir al portavoz. Pero antes de esta fase del juicio, los jurados están presididos por el jurado cuyo nombre fue el primero en salir en el sorteo. Lo más probable es que la persona que por azar ha desempeñado la presidencia se crea obligada a ser portavoz y que sea percibida como tal por el resto. Ese mero azar puede hacer que dicha persona no tenga las características que pueden hacer de él un miembro influyente.

4.4. Estilos de deliberación

Un dato confirmado por varios estudios es el que permite diferenciar las deliberaciones orientadas al veredicto y las orientadas hacia las pruebas (Hastie, Penrod y Pennington, 1986).

4.4.1. Orientada a las pruebas

El estilo de deliberación orientado a las pruebas se da en mayor medida con jurados a los que se les solicita la unanimidad. Suelen ser grupos en los que la votación se produce después de haber intercambiado información sobre las pruebas, Se expresa con menor frecuencia las intenciones de veredicto. Este tipo de jurado

se plantea realizar un análisis exhaustivo del caso, incluso reconstruir la historia del mismo, ordenando la información que se les ha presentado en el juicio. Una vez que obtienen un acuerdo sobre las características del caso, es cuando pasan a centrarse en la emisión del veredicto. Las deliberaciones se caracterizan por un gran intercambio de opiniones y por una mayor relación entre las cuestiones de hecho y de derecho.

4.4.2. Orientada al veredicto

Se inicia la deliberación con una votación, expresándose en varias ocasiones la intención de veredicto. Esa votación permite conocer la distribución de facciones de opinión existentes en el grupo antes de que se argumente suficientemente sobre el caso. La deliberación se orienta al logro del consenso. La meta no es tanto una reconstrucción de la información presentada en el juicio, sino que una facción consiga algún adepto más con el fin de obtener un consenso. Además si en la primera votación se comprueba que se tienen ya los votos necesarios para emitir un veredicto, la fase de discusión grupal prácticamente no se produce. Este estilo se favorece con la regla de mayoría y votaciones públicas.

Como se ha comentado, esta manera de deliberar depende en gran medida del momento en que el Jurado realiza la primera votación. Hay una relación entre el reducido número de miembros y la tendencia a manifestar las intenciones de veredicto mediante votaciones en las primeras fases de la deliberación (De Paúl, 1997). Comparando deliberaciones de jurados de seis y doce miembros, encontramos una mayor predisposición en los jurados de seis a que la primera votación se produzca en el primer tercio del tiempo de deliberación, mientras que la mayoría de los jurados de doce votaron hacia el final de la discusión. Si relacionamos esto con la tendencia a que la deliberación se oriente al veredicto, las características que rigen la deliberación del jurado en España (al que se le pide que vote cada uno de los párrafos del objeto de veredicto, fomentando frecuentes votaciones) favorecerían ese estilo deliberativo más superficial. Sin embargo, la exigencia constitucional de la motivación de las decisiones judiciales puede hacer que, a pesar de los elementos antes mencionados, las deliberaciones de los jurados españoles se caractericen por un profundo debate en el que se vaya desarrollando el curso argumental de sus decisiones.

5. LIMITACIONES DE LOS ESTUDIOS

Una gran parte de los datos revisados en este capítulo provienen de estudios experimentales simulando juicios. En menor medida los datos se han completado con informaciones extraídas de juicios reales en los que se ha entrevistado a exjurados y/o se han consultado archivos legales sobre juicios celebrados.

5.1. Estudios experimentales

En 1979 la revista *Law and Human Behavior* dedicó un número especial centrado en señalar las limitaciones metodológicas de los estudios que utilizan simulación de juicios con Jurado. Las principales se relacionaban con el uso de muestras de estudiantes, el hecho de que reflejaran de manera poco realista los aspectos del juicio, la ausencia de fase de deliberación y variables dependientes inapropiadas como escalas continuas de castigo. Estos rasgos se siguen manteniendo en la mayoría de las investigaciones realizadas en los últimos años, como señalan las revisiones sobre el tema (Bornstein, 1999; Diamond, 1997). Aunque se ha producido una progresiva adecuación al concepto de simulación realista, dando a los estudios más verosimilitud.

- *Muestra*. Aunque en los estudios más recientes es más habitual recurrir a muestras heterogéneas, adultas y que incluso son extraídas de las listas de candidatos a jurados, una gran parte de los datos sobre cómo deciden los jurados provienen de trabajos con estudiantes universitarios. Además de su homogeneidad en factores educativos y experiencias vitales, los estudiantes son más susceptibles a procesos normativos y de conformidad, especialmente si provienen de sus iguales. Además, pueden llevar a sobrestimar las capacidades de la población general a comprender las instrucciones o a manejar la información de los juicios complejos.
- *Simulaciones de los aspectos del juicio*. Los primeros estudios presentaban los elementos del caso en un resumen escrito. Una descripción esquemática favorece que los sujetos utilicen heurísticos y estereotipos. La tendencia a elaborar simulaciones más realistas en cuanto a extensión y a presentación audiovisual de la fase de juicio oral parece más acertada.
- *Ausencia de deliberación*. Una gran parte de la investigación se ha centrado en jurados y no en el Jurado. De hecho, como se ha comentado anteriormente, los estudios que incluyen la deliberación ponen de manifiesto su efecto en reducir la influencia de factores extralegales, que sirve para aclarar errores y analizar profundamente el caso. Pero no hay que olvidar que algunos de los trabajos presentan muchas veces la limitación de permitir un tiempo de deliberación excesivamente limitado. Es evidente que los experimentos no van a poder reflejar las condiciones reales de tiempo ilimitado. Por ejemplo, la deliberación en el juicio de Michael Jackson tuvo una duración total de 30 horas. Pero limitar el tiempo a treinta o quince minutos, es inadecuado, impide reflejar el proceso de deliberación y ayuda poco a comprender cómo deciden los Jurados.
- *Variable dependiente*. Con el fin de maximizar la potencia de las pruebas estadísticas, las investigaciones han utilizado medidas continuas como el grado de responsabilidad o años de prisión. Afortunadamente en los últimos

trabajos se han utilizado opciones más realistas como las dicotómicas de culpable o no culpable. Lo que si se ha añadido en algunas ocasiones es medidas sobre el nivel de confianza o de seguridad con el que se mantiene la opinión sobre el caso.

5.2. Estudios con jurados reales

Principalmente los datos se han obtenido consultando archivos y sentencias de casos. También se ha entrevistado a los jurados tras la deliberación. En todos estos estudios se tiene la ventaja de poder acceder a decisiones en las que los jurados sabían que iban a influir decisivamente en la vida de alguien, aspecto este que ningún experimento es capaz reflejar. Pero estas aproximaciones tienen limitada la capacidad de eliminar hipótesis alternativas.

Los análisis de archivos y sentencias pueden ser útiles para reflejar tendencias en la toma de decisión según el tipo de caso. Pero la cantidad de factores relevantes en el juicio pueden no quedar reflejados en esas fuentes de información.

Las medidas y entrevistas a jurados una vez que han terminado su función se ven sujetas a múltiples distorsiones. Unas pueden ser derivadas de problemas de memoria o de dificultades para recordar exactamente el devenir de toda la experiencia vivida. Otras se relacionan con la deseabilidad social y la preocupación por dar la imagen de no haber sido influido. A pesar de esas posibles limitaciones, en ocasiones se encuentra que entrevistar a jurados tras haber participado en un juicio confirma algunos de los datos obtenidos en los experimentos.

Quizás, como aconseja Diamond (1997), la investigación debería diferenciar dos etapas. En la primera confirmar la influencia de determinados factores a través de una metodología experimental y sencilla (estudiantes y casos breves) y buscar replicar los datos con metodologías de análisis más representativas. En esa misma línea, considero importante señalar que la investigación que se realice en España tenga relación con las pautas legales que rigen el funcionamiento de nuestro tribunal de jurado. Todas estas recomendaciones son importantes si la Psicología jurídica pretende tener una trascendencia aplicada a la sala de justicia.

6. Aspectos aplicados

6.1. Criterios para la selección de los jurados

- *Componer jurados heterogéneos.* Un jurado en el que pueda quedar representada una diversidad de valores y opiniones de la comunidad es la primera aproximación a un jurado ideal.

- *Utilizar cuestionarios en la fase de selección, antes de la fase de recusaciones en sala.* Una medida que parece ser útil es la del autoritarismo legal. Mediante este cuestionario de 22 *items* podemos identificar a ciudadanos que tienen una actitud pro-acusación. Este tipo de actitud es consecuencia de creer que alguien es culpable simplemente por el hecho de sentarse en el banquillo.
- *Las preguntas en la sala deben realizarse de manera individual.* Es poco probable conseguir que un candidato sea sincero en sus respuestas cuando le preguntan dos desconocidos. Pero esta probabilidad es aún menor si están los restantes candidatos presentes.
- *Recomendar algunas preguntas que puedan adecuarse al caso concreto que va a ser juzgado.* Es importante que esas preguntas permitan conocer si el candidato está acostumbrado a reuniones de grupo y si lo que conoce sobre el caso le lleva a tener una opinión formada del mismo.

6.2. Comunicaciones efectivas en la sala de justicia

- *Instruir a los jurados al inicio del juicio oral y antes de la deliberación.* En la primeras instrucciones deben quedar definidos criterios como la presunción de inocencia y carga de la prueba. Esto facilita que los jurados tengan una actitud de escucha activa durante el juicio oral y esperen a tomar su decisión hasta que toda la información haya sido presentada. Se reservaría para el final del juicio las instrucciones relativas a los procedimientos a seguir en la sala de deliberación.
- *Simplificar las instrucciones y dejar copia por escrito.* Un primer paso para que las instrucciones sean efectivas es que se comprendan. En casos complejos suele ser útil que los jurados puedan recurrir a una revisión escrita de las mismas.
- *Explicar con claridad las razones por las cuales alguna información presentada en el juicio no puede ser valorada para la decisión del caso.* Es difícil eliminar la influencia de cualquier dato al que han tenido acceso los jurados, especialmente si el caso tiene cierta ambigüedad. Pero si los jurados entienden los motivos por los que determinados procedimientos atentan contra los derechos del procesado, existe la posibilidad de que esa información deje de tener peso en la decisión.
- *Dejar que tomen notas y hagan preguntas.* Ambas opciones incrementan la participación activa y facilitan la posibilidad de comprender determinadas pruebas. Los jurados tienden a utilizar la posibilidad de preguntas especialmente durante la prueba testifical.
- *El fiscal y el abogado defensor deben hacer una presentación estructurada del caso.* Especialmente efectivo es darle forma de relato facilitando que el jurado encaje la información en antecedentes, nudo y desenlace.

6.3. Requisitos para una deliberación profunda del caso

- *El Jurado deberá estar compuesto por un número relativamente amplio de integrantes*. Es imposible que un grupo como el Jurado pueda ser un reflejo de toda la sociedad, pero cuanto menor sea su número de integrantes más homogéneo y menos representativo será.
- *Deben evitarse votaciones al inicio de la deliberación*. Se debe fomentar la discusión antes de votar. Una votación temprana define claramente las facciones de opinión y facilita que el estilo de la deliberación sea superficial.
- *No renunciar a la unanimidad*. Favorece el análisis minucioso del caso. Si se logra, incrementa el nivel de satisfacción de los participantes así como la creencia de que se ha llegado a una decisión justa.
- *Debe existir un predominio de las votaciones secretas*. Si son públicas, deberían ser simultáneas. Cuando las votaciones son secretas, se facilitan posibles cambios de opinión durante la discusión de grupo, dado que cada sujeto no ve amenazada su imagen por haberse identificado claramente con una versión del caso. Las votaciones secuenciales propician los fenómenos de conformidad social.

7. Conceptos clave

Alegaciones iniciales. Fase del juicio oral en la que el fiscal y abogado defensor se dirigen por primera vez a los jurados y les presentan el caso.

Autoritarismo legal. Actitud negativa que mantiene el sujeto sobre la presunción de inocencia y hacia los mecanismos que existen para salvaguardar los derechos del acusado.

Benevolencia del jurado. Tendencia que se observa durante la deliberación y que se concreta en que los cambios de opinión hacia la inocencia son más frecuentes que los cambios de opinión hacia la culpabilidad.

Declaraciones finales. Intervención del fiscal y el abogado defensor una vez que ha concluído el juicio oral. Su objetivo es resumir la información presentada y favorecer en los jurados la idea de que lo presentado apoya su versión de los hechos.

Estilo orientado a las pruebas. Tipo de deliberación en la que los jurados comienzan intercambiando opiniones e informaciones sobre el caso y después proceden a votar.

Estilo orientado al veredicto. Tipo de deliberación que comienza por una votación y se caracteriza por un pobre análisis del caso.

Jurado puro. Modelo de jurado que está compuesto por ciudadanos no conocedores del Derecho. Deciden sobre los hechos del caso tras una deliberación en la que no interviene el juez. Este, tras el veredicto, redacta una sentencia consecuente con el sentido manifestado por el jurado.

Jurado escabinado o mixto. Modelo de Jurado en el que se produce una participación conjunta de ciudadanos y jueces. El escabinado implica que ambos deliberan cuestiones de hecho y de aplicación del Derecho. El mixto diferencia dos fases. En la primera deliberan solo los legos para valorar los hechos. En la segunda, jueces y ciudadanos se reúnen para decidir la sentencia.

Lista bienal. Listado de candidatos a formar parte del Tribunal del Jurado. Se elabora a partir del censo electoral en cada Audiencia Provincial y tiene una vigencia de dos años.

Magistrado-Presidente. Nombre que recibe el Magistrado de la sala de la Audiencia Provincial en la que se juzga el caso, al que le corresponde presidir el Tribunal de Jurado.

Objeto de veredicto. Documento elaborado por el Magistrado-Presidente en el que debe separar hechos favorables y desfavorables para el acusado. El Jurado vota cada uno de ellos, explicando los motivos por los que los considera probados o no probados. Consecuentemente debe decidir la culpabilidad o inculpabilidad.

Recusaciones. Sistema que permite que un candidato no forme parte del Tribunal de Jurado. Pueden ser con causa (razones que determina la Ley) o sin causa. En estas, el fiscal o abogado que las presenta no tiene que explicar los motivos por los que no selecciona a un candidato. Puede basarse en su intución o en datos psicológicos, pero solo puede recusar sin causa a cuatro candidatos.

8. PARA SABER MÁS

8.1. Referencia esencial

DE PAÚL, P. (1995). *El tribunal del jurado desde la psicología social*. Madrid: Siglo XXI.

Este libro, publicado tras la aprobación de la Ley del Tribunal del Jurado en España, repasa los distintos procedimientos que se deben seguir en este tipo de juicios y los analiza desde la perspectiva psicológica. Basándose en las investigaciones psicojurídicas sobre el tema, se valoran positiva y negativamente los aspectos implicados en nuestro modelo de Jurado.

8.2. Referencias adicionales

DE PAÚL, P. (1992). La elección del portavoz del jurado y su participación en la deliberación. *Revista de Psicología Social Aplicada, 2*, 63-71.

DE PAÚL, P. (1994). Análisis de la deliberación de jurados que varían en tamaño y regla. *Revista de Psicología Social, 9,* 19-29.

DE PAÚL, P. (1995). El proceso de deliberación en el Jurado. En M. Clemente (Coord.) *Fundamentos de la psicología jurídica* (pp. 219-232). Madrid: Pirámide.

DE PAÚL, P. (2000). La investigación psicológica de la decisión del jurado. *Anuario de Psicología Jurídica, 10*, 69-77.

DEVINE, D. J., CLAYTON, L. D., DUNFORD, B. B., SEYING, R. y PRYCE, J. (2001). Jury decision making. 45 years of empirical research on deliberating groups. *Psychology, Public Policy, and Law*, 7, 622-727.

DILLEHAY, R. D. (1990). Conducta de abogados y dinámica psicológica. En A. Garzón (Ed.), *Psicología y justicia* (pp. 329-361). Valencia: Promolibro.

GARCÍA, J., DE LA FUENTE, L. y DE LA FUENTE, S. (2002). Una visión psicojurídica del Jurado español desde sus fundamentos y funcionamiento. *Psicología Política, 24*, 67-94.

GREENE, E., CHOPRA, S. R., KOVERA, M. B., PENROD, S. D., SCHULLER, R. y STUDEBAKER, C. (2002). Jurors and Juries. A review of the field. En J. R. P. Ogloff (Ed.), *Taking psychology and law into the twenty-first century* (pp. 225-284). Nueva York: Kluwer Academic Publishers.

HASTIE, R. (1993). *Inside the juror. The psychology of juror decision-making*. Nueva York: Cambridge University Press.

HASTIE, R. (1997). Implicaciones del «story model» en las conductas de los abogados y los jueces en los juicios. En F. Fariña y R. Arce (Coords.) *Psicología e investigación judicial* (pp. 145-164). Madrid: Fundación Universidad-Empresa.

HASTIE, R., PENROD, S. y PENNINGTON, N. (1986). *La institución del jurado en los Estados Unidos*. Madrid: Civitas.

KAPLAN, M. (1990). Factores psicológicos en la conducta de jurados. En A. Garzón (Ed.), *Psicología y justicia* (pp. 401-420). Valencia: Promolibro.

NIETZEL, M. T., MCCARTHY, D. M. y KERN, M. J. (1999). Juries: The current state of the empirical literature. En R. Roesch, S. D. Hart y J. R. P. Ogloff (Eds.), *Psychology and law: The state of the discipline* (pp. 23-52). Nueva York: Kluwer Academic Publishers.

TANFORD, S. y PENROD, S. (1990). Las deliberaciones del jurado: Contenido de la discusión y procesos de influencia en la toma de decisiones de un jurado. *Estudios de Psicología, 42*, 75-97.

REFERENCIAS

ABSHIRE, J. y BORNSTEIN, B. H. (2003). Juror sensitivity to the cross-race effect. *Law and Human Behavior, 27,* 471-480.

BALDUS, D. C., WOODWORTH, G., ZUCKERMAN, D., WEINER, N. A. y BROFFITT, B. (1998). Racial discrimination and the death penalty in the post-Furman era: An empirical and legal overview, with recent findings from Philadelphia. *Cornell Law Review, 83,* 1638-1661.

BARNETT, A. (1985). Some distribution patterns for the Georgia death sentence. *University of California, Davis Law Review, 18,* 1327-1374.

BOCCACCINI, M. T. (2002). What do we really know about witness preparation? *Behavioral Sciences and the Law, 20*, 161-189.

BORGIDA, E. y PARK, R. (1988). The entrapment defense. Juror comprehension and decision making. *Law and Human Behavior, 12,* 19-31.

BORNSTEIN, B. H. (1999). The ecological validity of jury simulations. Is the jury still out? *Law and Human Behavior, 23 (1)*, 75-91.

BOTTOMS, B. L., DAVIS, S. L. y EPSTEIN, M. A. (2004). Effects of victim and defendant race on jurors' decisions in child sexual abuse cases. *Journal of Applied Social Psychology, 34*, 1-33.

BOTTOMS, B. L y GOODMAN, G. S (1994). Perceptions of children's credibility in sexual assault cases. *Journal of Applied Social Psychology, 24*, 702-732.

BOWERS, W. J., SANDYS, M. y STEINER, B. (1998). Foreclosed impartiality in capital sentencing: Jurors' predispositions, guilt-trial experience, and premature decision making. *Cornell Law Review, 83,* 1476-1556.

BREWER, N. y BURKE, A. (2002). Effects of testimonial inconsistencies and eyewitness confidence on mock-juror judgments. *Law and Human Behavior, 26*, 353-364.

BREWER, T. W. (2004). Race and jurors's receptivity to mitigation in capital cases: The effect of jurors', defendants' and victims' race in combination. *Law and Human Behavior, 28,* 529-545.

BRIGHMAN, J. C. y WASSERMAN, A. W. (1999). The impact of race, racial attitude and gender on reactions to the criminal trial of O. J. Simpson. *Journal of Applied Social Psychology, 29,* 1333-1370.

COLLETT, M. E. y KOVERA, M. B. (2003). The effects of British and American trial procedures on the quality of juror decision-making. *Law and Human Behavior, 27,*403-422.

COOPER, J. y HALL, J. (2000). Reactions of mock jurors to testimony of a court appointed expert. *Behavioral Sciences and the Law, 18*, 719-729.

DAUDISTEL, H. C., HOSCH, H. M., HOLMES, M. D. y GRAVES, J. B. (1999). Effects of defendant ethnicity on juries' dispositions of felony cases. *Journal of Applied Social Psychology, 29,* 317-336.

DE LA FUENTE, L., GARCÍA, J. y DE LA FUENTE, E. (2003). Validez de la escala de sesgo del jurado en relación con las decisiones grupales de jurados simulados. *Psicothema, 15*, 148-154.

DE PAÚL, P. (1992). La elección del portavoz del jurado y su participación en la deliberación. *Revista de Psicología Social Aplicada, 2*, 63-71.

DE PAÚL, P. (1994). Análisis de la deliberación de jurados que varían en tamaño y regla. *Revista de Psicología Social, 9*, 19-29.

DE PAÚL, P. (1997). Models in jury decision-making. En S. Redondo, V. Garrido, J. Pérez y R. Barberet (Eds.) *Advances in Psychology and Law* (pp. 189-191). Berlín: Walter de Gruyter.

DEVINE, D. J., CLAYTON, L. D., DUNFORD, B. B., SEYING, R. y PRYCE, J. (2001). Jury decision making. 45 years of empirical research on deliberating groups. *Psychology, Public Policy, and Law*, 7, 622-727.

DEVINE, D. J., OLAFSON, K. M., JARVIS, L., BOTT, J. P., CLAYTON. L. D. y WOLFE, J. M. T.. (2004). Explaining jury verdicts. Is leniency bias for real? *Journal of Applied Social Psychology, 34*, 2069-2098.

DIAMOND, S. (1997). Illuminations and shadows from jury simulations. *Law and Human Behavior, 21*, 561-571.

DILLEHAY, R. D. (1990). Conducta de abogados y dinámica psicológica. En A. Garzón (Ed.) *Psicología y Justicia* (pp. 329-361). Valencia: Promolibro.

FARIÑA, F., ARCE, R. y VILA, C. (1999). Efectos de la composición del jurado en los estilos deliberativos, análisis cognitivo y de contenido de la deliberación. *Anuario de Psicología, 30*, 105-122.

FISCHER, G. J. (1997). Gender effects on individual verdicts and on mock jury verdicts in a simulated acquaintance rape trial. *Sex Roles, 36*, 491-501.

FOLEY, L. A. y PIGOTT, M. A. (2000). Belief in a just world and jury decisions in a civil rape trial. *Journal of Applied Social Psychology, 30*, 935-951.

FREEDMAN, J. L., MARTIN, C. K. y MOTA, V. L. (1998). Pretrial publicity: Effects of admonitions and expressing pretrial opinions. *Legal and Criminological Psychology, 3*, 255-270.

GREENE, E. y JOHNS, M. (2001). Jurors' use of instructions on negligence *Journal of Applied Social Psychology, 31*, 840-859.

HALVERSON, A. M., HALLAHAN, M., HART, A. J. y ROSENTHAL, R. (1997). Reducing the biasing effects of judges's nonverbal behavior with simplified jury instruction. *Journal of Applied Psychology, 82*, 590-598.

HAMILTON, V. (1978). Obedience and responsability: A jury simulation. *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 126-146.

HASTIE, R., PENROD, S. y PENNINGTON, N. (1986). *La institución del jurado en los Estados Unidos*. Madrid: Civitas.

HASTIE, R., SCHKADE, D. A. y PAYNE, J. W. (1998). A study of juror and jury judgments in civil cases: Deciding liability for punitive damages. *Law and Human Behavior, 22*, 287-311.

HEATH, W. P., GRANNEMANN, B. D. y PEACOCK, M. A. (2004). How the defendant's emotional level affects mock jurors' decisions when presentation mode and evidence strength are varied. *Journal of Applied Social Psychology, 34,* 624-664.

HOPE, L., MEMON, A. y MCGREGOR, P. (2004). Understanding pretrial publicity: Predecisional distortion of evidence by mock jurors. *Journal of Experimental Psychology: Applied, 10,* 111-119.

HUNT, J. S. y BUDESHEIM, T. L. (2004). How jurors use and misuse character evidence. *Journal of Applied Psychology, 89*, 347-361.

JOHNSON, J. D., WHITESTONE, E., JACKSON, L. A. y GATTO, L. (1995). Justice is still colorblind: Differential racial effects of exposure to inadmisible evidence. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 893-898.

JONES, C. y ARONSON, E. (1973). Attribution of fault to a rape victim as a function of respectability of the victim. *Journal of Personality and Social Psychology, 26*, 415-419.

KALVEN, H. y ZEISEL, H. (1966). *The American Jury*. Chicago: Chicago University Press.

KASSIN, S. M. y SOMMERS, S. R. (1997). Inadmissible testimony, instructions to disregard, and the jury: Substantive versus procedural considerations. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23*, 1046-1054.

KASSIN, S. M. y WRIGHTSMAN, L. S. (1983). The construction and validation of a juror bias scale. *Journal of Research in Personality, 12*, 423-442.

KERR, N. L., HYMES, R. W., ANDERSON, A. B y WEATHERS, J. E. (1995). Defendant juror similarity and mock juror judgments. *Law and Human Behavior, 19* 545-568.

KERR, N. L, MACCOUN, R. y KRAMER, G. (1996). Bias in judgment. Comparing individuals and groups. *Psychological Review, 103*, 687-719.

KERR, N. L., NIEDERMEIER, K. E. y KAPLAN, M. F. (1999). Bias in jurors vs. bias in juries: New evidence from the SDS perspective. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 80,* 70-86.

KOVERA, M. B. (2002). The effects of general pretrial publicity on juror decisions: An examination of moderators and mediating mechanism. *Law and Human Behavior, 26*, 43-72.

KRAMER, G. P., KERR, N. L. y CARROLL, J. S. (1990). Pretrial publicity, judicial remedies and jury bias. *Law and Human Behavior, 14*, 409-438.

LEIPPE, M. R., EISENSTADT, D., RAUCH, S. M. y SEIB, H. (2004). Timing of eyewitness expert testimony, jurors need for cognition and case strenght as deterninants of trial verdicts. *Journal of Applied Psychology, 89*, 524-541.

LIEBERMAN, J. D. y ARNDT, J. (2000). Understanding the limits of limiting instructions. Social psychological explanations for the failures of instructions to disregard pretrial publicity and other inadmissible evidence. *Psychology, Public Policy, and Law, 6*, 677-711.

LONDON, K. y NUNEZ, N. (2000). The effect of jury deliberations on jurors's propensity to disregard inadmisible evidence. *Journal of Applied Psychology, 85,* 932-939.

MARTÍNEZ-TABOADA, C. y OCÁRIZ, E. (1998). Regla de decisión y toma de decisiones en el tribunal del jurado. *Revista de Psicología Social, 13*, 225-231.

MAZZELLA, R. y FEINGOLD, A. (1994). The effects of physical attractiveness, race, socioeconomic status and gender of defendants and victims on judgments of mock jurors: A meta-analysis. *Journal of Applied Social Psychology, 24*, 1315-1344.

MCCOY, M. L., NUNEZ, N. y DAMMEYER, M. (1999). The effect of jury deliberations on juror's reasoning skills. *Law and Human Behavior, 23,* 557-575.

MITCHELL, H. E., y BYRNE, D. (1973). The defendant's dilemma: Effect of jurors' attitudes and authoritarianism on judicial decision. *Journal of Personality and Social Psychology, 25*, 123-129.

MYERS, B. y GREENE, E. (2004). The prejudicial nature of victim impact statements. *Psychology, Public Policy, and Law, 10*, 492-515.

NARBY, D. J., CUTLER, B. L. y MORAN, G. (1993). A meta-analysis of the association betwen authoritarianism and jurors' perceptions of defendant culpability. *Journal of Applied Psychology, 78*, 34-42.

NIETZEL, M. T., MCCARTHY, D. M. y KERN, M. J. (1999). Juries: The current state of the empirical literature. En R. Roesch, S. D. Hart y J. R. P. Ogloff (Eds.), *Psychology and law: The state of the discipline* (pp. 23-52). Nueva York: Kluwer Academic Publishers.

O'NEIL, K., PATRY, M. y PENROD, S. (2004). Exploring the effects of attitudes toward the death penalty on capital sentencing verdicts. *Psychology, Public Policy, and Law, 10*, 443 - 470.

OHTSUBO, Y., MILLER C., HAYASHI, N. y MASUCHI, A. (2004). Effects of group decision rule on decisions involving continuos alternatives: The unanimity rule and extreme decisions in mock civil juries. *Journal of Experimental Social Psychology, 40*, 320-331.

OLCZAK, P. V., KAPLAN, M. F. y PENROD, S. (1991). Attorneys' lay psychology and its effectiveness in selectin jurors: Three empirical studies. *Journal of Social Behavior and Personality, 6*, 431-452.

PENNINGTON, N. y HASTIE, R. (1990).Practical implications of psychological research on juror and jury decision making. *Personality and Social Psychology Bulletin, 16*, 90-105.

PENNINGTON, N. y HASTIE, R. (1992). Explaining the evidence: Tests of the story model for juror decision making. *Journal of Personality and Social Psychology, 62*, 189-206.

PENROD, S. y HEUER, P. (1997). Tweaking commonsense: Assesing aids to jury decision-making. *Psychology, Public Policy, and Law, 3*, 259-284.

PICKEL, K. L. (1995). Inducing jurors to disregard inadmissible evidence: A legal explanation does not help. *Law and Human Behavior, 19*, 407-424.

RUMSEY, M. G. (1976). Effects of defendant background and remorse on sentencing judgments. *Journal of Applied Social Psychology, 6,* 64-68.

SAKS, M. J. y MARTI, M. W. (1997). A meta-analysis of the effects of jury size. *Law and Human Behavior, 21,* 451-467.

SANDYS, M. y DILLEHAY, R. C. (1995). First-ballot votes, predeliberation dispositions, and final verdicts in jury trials. *Law and Human Behavior, 19,* 175-195.

SCHMID, J. y FIEDLER, K. (1998). The backbone of closing speeches: The impact of prosecution versus defense language on judicial attributions. *Journal of Applied Social Psychology, 28,* 1140-1172.

SCHULLER, R. A. y CRIPPS, J. (1998). Expert evidence pertaining to battered women: The impact of gender of expert and timing of testimony. *Law and Human Behavior, 22*, 17-31.

SHAFFER, D. R. y CASE, T. (1982). On the decision to testify in one's own behalf: Effects of withheld evidence, defendant's sexual preferences, and juror dogmatism on juridic decisions. *Journal of Personality and Social Psychology, 42*, 335-346.

SHERIDAN, L., GILLETT, R., DAVIES, G. M., BLAAUW, E. y PATEL, D. (2003). There's no smoke without fire: Are male ex-partners perceived as more entitled to stalk than acquaintance or stranger stalkers? *British Journal of Psychology, 94*, 87-98.

SOMMERS, S. R. y ELLSWORTH, P. C. (2001). White juror bias. An investigation of prejudice against black defendants in the American courtroom. *Psychology, Public Policy, and Law, 7*, 201-229.

SPIECKER, S. C. y WORTHINGTON, D. L. (2003). The influence of opening statement/closing argument organizational stratey on juror veredict and damage awards. *Law and Human Behavior, 27*, 437-456.

STEBLAY, N. M., BESIREVIC, J., FULERO, S. M. y JIMÉNEZ-LORENTE, B. (1999). The effects of pretrial publicity on juror verdicts: A meta-analytic review. *Law and Human Behavior, 23*, 219-235.

STRIER, F. (1999). Wither trial consulting: Issues and projections. *Law and Human Behavior, 23,* 93-115.

SUNDBY, S. E. (1997). The jury as critic: An empirical look at how capital juries perceive expert and lay testimony. *Virginia Law Review, 83,* 1109-1188.

TANFORD, S. y COX, M. (1988). The effects of impeachment evidence and limiting instructions on individual and group decision making. *Law and Human Behavior, 12,* 477-496.

VIDMAR, N. (2002). Case studies of pre- and midtrial prejudice in criminal and civil litigation. *Law and Human Behavior, 26*, 73-105.

WILLIAMS, K. D., BOURGEOIS, M. J. y CROYLE, R. T. (1993). The effects of stealing thunder in criminal and civil trials. *Law and Human Behavior*, *17*, 597-609.

CAPÍTULO 7

Los jueces y sus decisiones: la re-construcción de la «verdad»

Jorge Sobral y J. Antonio Gómez-Fraguela
Universidad de Santiago de Compostela

1. INTRODUCCIÓN
2. ALGUNAS CUESTIONES PSICO-JURÍDICAS *CUASI POLÍTICAS*: EL *CONOCIMIENTO* JUDICIAL Y EL *CONTRATO SOCIAL*
   - 2.1. *Legitimidad contractual* y narraciones en disputa: *historias* para persuadir al juez
   - 2.2. *Miradas* (psico)jurídicas a la *función judicial*
   - 2.3. Relatos y *verdades* (la Verdad judicial)
     - 2.3.1. Algunos datos sobre el *desorden* en superficie
     - 2.3.2. Algunas reflexiones finales sobre el «orden profundo»
3. CONCEPTOS CLAVE
4. PARA SABER MÁS

REFERENCIAS

1. INTRODUCCIÓN

Es fácil, en general, entender las reacciones de perplejidad, incomprensión y hasta de indignación que se producen a menudo entre nuestros jueces (y también, últimamente, entre aquellos ciudadanos a los que haya correspondido la tarea de ejercer como *jurados)*, cuando se enfrentan a toda una sarta de sesudos análisis, frecuentemente hipercríticos, elaborados en ámbitos académicos, intelectuales, mediáticos... Es tentador juzgar al juzgador, al receptor de tantos intentos persuasivos, sin *conocerle.* Puede que alguno de nuestros lectores también crea que el juez «solo» debe aplicar la ley. Una ley, además, como aquella que deseaba Montesquieu, hecha de palabras (entiéndase por extensión «ideas») tan claras y sencillas que solo necesitasen de una boca para ser pronunciadas, es decir, la boca del juez. Se trataría del modelo «juez locutor», aquél que únicamente presta su voz para anunciar los resultados de la aplicación de la ley. Pero, claro, no es tan sencillo.

En cualquier caso, los jueces tampoco deberían recibir con extrañeza la preocupación que gran número de ciudadanos (y, entre ellos, expertos de todo tipo) tienen respecto a su actuación: ésta se halla en el gozne mismo de las relaciones entre aquellos y el Estado, del individuo con los poderes coercitivos que él mismo, a través de sus representantes, ha delegado democráticamente, en ese particular *contrato* que el individuo establece con la comunidad en las sociedades democráticas.

Las decisiones judiciales son un denominador común transversal a los tópicos más usuales en la *psicología jurídica*. Además, estas decisiones son las de unos ciudadanos con poderes muy especiales e intensos. Lejos de aquella función que les era conferida en el Estado absoluto, cuando los jueces no eran sino una prolongación del soberano y actuaban como «delegados» del mismo, cuando su independencia era la del Rey, y sus palabras las que éste hubiera pronunciado si estuviera presente, con los orígenes del Estado liberal, a comienzos del siglo XIX, se produce una alteración sustancial del viejo equilibrio de poderes que deriva en una amplia expansión del poder de los jueces. La naciente convicción de que las leyes no pueden anticipar y presuponer toda la complejidad de la vida real, orienta la labor de los jueces hacia el ámbito de lo interpretativo. Ya no son voceadores, *locutores*, de la ley sino auténticos «creadores» de derecho. Esto es, es tan amplia su capacidad para interpretar la ley, que su actividad ya se distinguiría a duras penas de la de aquellos que elaboran la ley: los representantes del pueblo.

2. Algunas cuestiones psico-jurídicas *cuasi políticas*: El *conocimiento* judicial y el *contrato social*

Desde el punto de vista del *ideal democrático*, la teoría plantea que el ciudadano está muy lejos de ser un ente pasivo, considerado no más que simple destinatario (beneficiario o sufridor) de las iniciativas legislativas tomadas por otros *ajenos* a él. El mecanismo de *participación* en la libre *elección* de su *representación*, así como su posterior control, le configurarían como un ente activo, dinámico protagonista del curso de los acontecimientos colectivos. Todo ello será tanto más cierto cuanta mayor sea la pureza con que funcionen esos mecanismos, esto es, cuanto menor sea la influencia ilegítima de poderes ocultos, grupos de presión, intereses desinformadores y manipulativos de los media, etc.

Así, el *ciudadano* lo es porque deja de ser súbdito, y es así como debería entenderse el proceso que devendría en que las limitaciones, prescripciones y restricciones que eventualmente contengan las leyes deben ser entendidas como *autolimitaciones o autorestricciones*: sería él quién establece libre y responsablemente un convenio con su comunidad, contratando sistemas de resolución de conflictos, modos de intermediación, procedimientos de castigo, etc.

Así, por ejemplo, cuando se delega en el Estado el uso coactivo de la fuerza, se establece con él un *contrato implícito* en el que, a cambio de su protección, cada individuo depositaría su cuota parte de libre arbitrio e iniciativa en ciertos ámbitos de actuación. Es así como cobrarían auténtico sentido y significado psicosocial representaciones colectivas tan sólidas en democracia como aquella que nos impediría «tomarnos la justicia por nuestra propia mano»: no deberíamos hacerlo porque esa justicia nos la deparará la representación institucional del *nosotros*, de la comunidad: el Estado, en el que también «estoy», al que también «pertenezco» y en el que «influyo»; luego el corolario es evidente: cuando el Estado hace justicia, de algún modo se estaría haciendo también «por mi propia mano». Ese y no otro debería ser el vínculo psicológico que la teoría democrática tendría que robustecer entre el ciudadano y el imperio de la ley, entre el ciudadano y las instituciones *representativas* de la comunidad.

Es necesario comprender esto para iluminar lo que ahora se quiere decir: al igual que en el ámbito tributario nadie paga impuestos de manera placentera, y la necesaria coerción que el Estado ejerce solamente se puede legitimar psicosocialmente a través del concepto de ***autoimposición*** (*véase* Pérez Royo, 1998): a saber, en la medida en que uno (sus intereses personales, de grupo, etc.) esté representado allí donde se elaboran las leyes que contemplan las obligaciones tributarias de cada uno de nosotros, así sería la legitimidad que el Estado tendría

para demandarnos coactivamente el cumplimiento de tales obligaciones, dado que estas habrían sido de algún modo *autoimpuestas*.

De nuevo la perspectiva *contractual* entre el individuo y la comunidad parece muy apropiada. En el ámbito del derecho **penal**, por ejemplo, debería quedar claro algo similar: ya que el sistema de penas en que se expresa el reproche social ante la transgresión de la norma ha sido elaborado por nuestros *delegados* (el Código Penal elaborado por el Parlamento) la vía psicológica hacia la legitimación moral de los daños asociados a la pena (*al castigo)* debería ser algo así como la ***autopenalización***: el agregado colectivo-institucional actuaría, incluso si contra mí fuera, para cumplir mi propio *mandato*. Puede sonar a utópico, pero solo ahí se podrá encontrar la legitimidad del sistema democrático-penal.

Se podría hacer, sin demasiado esfuerzo, un largo listado de factores que nos hacen saber lo lejos que está la realidad cotidiana de ese vínculo psicosocial *idealmente democrático*. Y en ese listado destacaría la percepción tan extendida acerca de sistemáticas violaciones en el funcionamiento de ese vínculo *contractual* en el ámbito de la administración de justicia. Veámos.

2.1. *Legitimidad contractual* y narraciones en disputa: *historias* para persuadir al juez

Desde nuestro punto de vista, la posibilidad de que tal *contrato* entre el ciudadano y la colectividad, por lo que hace a la aplicación de las leyes, se transforme en un vínculo psicológico efectivo (como los de aquellos *contratos de contingencias* que estudiamos los psicólogos), es decir, asumido como necesario y legítimo, se sustenta en la satisfacción de una serie de requisitos:

a) Claridad en la redacción de los términos del contrato; los ciudadanos deben tener la posibilidad de entender con claridad cuales son las consecuencia esperables de un acto antinormativo (un determinado delito, por ejemplo).
b) Representatividad social de los aspectos valorativos reflejados en los términos del contrato; si alguien quisiera hoy en día, por ejemplo, penalizar el divorcio sería probablemente entendido como ajeno a nuestras representaciones sociales dominantes; se produciría una reacción de extrañamiento, de *alienación*: quienes eso disponen no son de los nuestros, no nos representan.
c) Sería imprescindible que se produjera una percepción concordante sobre la **universalidad** de su aplicación, al menos sobre la intencionalidad de conseguir tal objetivo: no puede haber privilegiados ni excepciones. Si tal cosa ocurriera es fácil suponer que se produciría un inevitable proceso de desvinculación por parte de aquellos individuos o grupos sociales que se perciben comparativamente maltratados;

d) Es necesario que existan unos elevados niveles de acuerdo en lo concerniente de hasta qué punto determinadas conductas violan los términos del contrato y cual debe ser el grado de reproche (por ejemplo, cuantificación de la pena) que tal comportamiento merece. Si aquellos a cuya consideración delegamos la interpretación de estos factores (jueces) difieren de manera llamativa entre sí (bien en la *construcción* del veredicto, bien en la *selección* de la sentencia), el vínculo al que venimos aludiendo se rompe inexorablemente, con todos los perjuicios que es fácil suponer que implica tal fenómeno para la cohesión de una comunidad. El *contrato de contingencias* se vería afectado por algunos de esos virus contra los que los expertos en tales menesteres nos han advertido: falta de claridad en las asociaciones reforzantes a establecer, excepcionalidad, privilegios o agravios comparativos… Se abre así la puerta a la percepción de *arbitrariedad*, con la subsecuente y absoluta deslegitimación de los *aplicadores* (y, por extensión, de los *creadores*) del programa.

No es de extrañar, por lo tanto, que los datos ofrecidos por diversas encuestas del CIS que se han conocido en los últimos años, o sobre resultados que nosotros mismos obtuvimos hace ya algún tiempo, evaluando percepciones de estudiantes universitarios (Sobral y Prieto, 1994), muestren el poco aprecio general hacia los jueces.

Más importante es saber que ese desamor se vincula en esa percepción a una consideración del juez como individuo que puede servir a ciertos intereses que no son precisamente los de todos, que ejercerían el poder de un modo excesivamente *personal*, esto es, con demasiada dependencia tanto del *juzgador como del juzgado/a*, y, como no, de la *cosa* a juzgar.

Ese *contrato*, ese vínculo psicosocial (llámesele como se le llame), con condiciones más o menos exigentes, ha sido echado en falta por muchos. Es inacabable la lista de aquellos que han reflexionado acerca de la necesidad de dotar de un cierto *objetivismo* al ideal de justicia; una justicia que permitiera, como en el mito de las tablas de la ley, que todos los miembros de la comunidad *conocieran* cuales son los caminos que conducen al cielo. Tendríamos así perfilada una justicia ajustada al ideal de las ciencias *positivas*: objetiva, equitativa, homogénea y, sobre todo, llena de seguridad (jurídica y psicológica). En muchos contextos históricos y sociopolíticos se ha clamado por un *contrato perfecto* como éste.

Pero lo cierto es que, aún a disgusto, tenemos que admitir que el equipamiento cognitivo del juez debe entrar en interacción con una realidad a menudo compleja y poliédrica, llena de matices y con perfiles borrosos. No podemos esperar que todos los jueces estén dotados de capacidades lógico/analíticas *tipo Sherlock Holmes*, que garanticen el logro de verdades universales e indiscutibles que se desprendan del rigor de la Lógica más que de la *lógica de la persuasión* (*véase* el capítulo sobre abogados).

El ajuste entre dos sistemas de alta complejidad, a saber, la(s) realidad(es) y el que debe *dar cuenta* de ella(s), puede producir resultados decisionales diferentes, fruto de procesos *intra(psicológicos)* de los que pretendemos ocuparnos aquí.

Si bien debemos admitir que tal vez sea imposible un contrato perfecto como el antes sugerido, deberíamos concluir también que, con demasiada frecuencia, el estado de nuestro contrato podría ser calificado de un tanto *caótico*: parece que una amplia y difícilmente previsible lista de factores extra-jurídicos (algunos, psicológicos; otros, psicosociales) pueden condicionar el resultado de la decisión judicial. Luego volveremos sobre este asunto.

Imagínese el lector que fuera necesario conocer la *ideología* del juez, su género, su edad, sus *fantasmas* personales..., para tener una mínima capacidad de pronóstico acerca de qué decisiones judiciales recaerán sobre ciertos asuntos. Si la respuesta a esta pregunta fuera total o parcialmente positiva, a nadie debería extrañar los fuertes sentimientos de desvinculación que muchos ciudadanos sienten ante nuestro sistema de justicia.

Pero antes de meternos de lleno en ello y recordar algunos estudios que nos posibiliten formar juicio al respecto, haremos un breve recorrido por algunos de los *modelos* que se han ido diseñando para enmarcar las decisiones judiciales. Luego analizaremos el proceso *constructivo* de la convicción inherente a tales decisiones (la búsqueda de la *verdad judicial*).

2.2. *Miradas* (psico)jurídicas a la *función judicial*

Toca ahora encuadrar la cuestión en los modelos tradicionales sobre la función judicial que los análisis acerca del *razonamiento jurídico* (atiéndase a lo de «razonamiento»: se quiera o no, la psicología acaba haciéndose presente en estas cuestiones) han ido diseñando a lo largo del tiempo.

Veremos si, como algún ilustre jurista reclama, la intervención de las ciencias del comportamiento en el análisis del fenómeno puede iluminarlo de algún modo, *narraremos* a nuestros lectores la génesis *narrativa* de la «verdad judicial».

Es bueno que aclaremos ya que nada vamos a decir aquí sobre aquellas decisiones judiciales que correspondan a jueces con problemas psicopatológicos (algunas sentencias resaltadas en los medios de comunicación solo pueden tener esa explicación última), ni sobre aquellas otras dictadas por jueces venales que *narran* la realidad haciéndola deliberadamente coherente con objetivos inconfesables. Tampoco es de nuestro interés comentar aquellos casos en que la sentencia desviada (la *narración ex-céntrica*) nace de la incompetencia técnica. En todas estas circunstancias, los orígenes de la desviación están claros, y su solución solo puede venir de la inspección y/o sanción, la terapia y la formación.

Es más clarificador abordar el razonamiento judicial desde la consideración de la honestidad general, salud mental y cualificación técnica de sus agentes;

cuando se cumplen estas condiciones es cuando más claras quedan las fuentes de violación del *contrato* a que hemos venido aludiendo. Es decir, jueces honestos y capaces difieren en las consecuencias jurídicas de los actos enjuiciados (y en la *aceptación o no* de la veracidad histórica del acto mismo) en modos e intensidades que, a veces, resultan espectaculares.

A la hora de describir y/o explicar la génesis y resultados (*in-puts* y *out-puts*) de las decisiones judiciales, se han cortado diferentes *trajes* al fenómeno (Calsamiglia, 1984). Así, el **modelo silogístico** (enraizado en el más amplio *formalismo legal*; véase, por ejemplo, Brooks, 2002) enfatiza la subordinación del juez a la ley: éste no tiene más que poner en marcha una serie de operaciones lógico-mecánicas para subsumir el caso en una norma preestablecida. Tal es el formalismo de esta aproximación que, si tal norma no existiese con claridad, el juez debería renunciar a decidir sobre la cuestión. Sería una buena vía para garantizar algunas de las condiciones que establecimos para el *contrato de autoimposición/autopenalización*: claridad y universalidad de resultados por la aplicación del sistema de razonamiento lógico-formal. Para entendernos, el juez convertido en una especie de *Sherlock Holmes* en el que se dan la mano de modo perfecto la psico-lógica y el derecho.

Algunos menos formalistas, y bastante más escépticos, proponen el llamado **modelo realista;** las decisiones judiciales serían fruto de las preferencias personales de los jueces, de su conciencia subjetiva, haciendo bueno aquello sugerido por la etimología: la sentencia en su concepción latina de *sententia/sentire*, a saber, instrumento a través del cual el juez declara aquello que está *sintiendo*. *(Quo judex per eam quid sentiat declaret)*. Y es bien sabido que, como gustaba decir a Pascal, el corazón tiene razones que la razón no comprende. Y todos sabemos además la inabarcable amplitud del tipo de factores que pueden afectar a nuestro ánimo: baste al lector, a modo de ejemplo, conocer algún que otro título de más de un trabajo al respecto en el ámbito de la explicación de la génesis de las decisiones judiciales: a saber, el del trabajo del juez americano Alex Kozinski en una prestigiosa revista: «*Lo que he desayunado hoy y otros misterios de la toma de decisiones judiciales*» (Kozinski, 1993). Buenas dosis, pues, de subjetivismo y, a menudo, de irracionalismo. Los jueces primero decidirían «lo que les pide el cuerpo» y luego acuden al arsenal de normas en búsqueda de aquella o aquellas que le permiten revestir jurídicamente la opción personal. No hay casos difíciles; el juez siempre tiene respuesta, porque si ésta no está en la ley, el decisor la buscará aún alejándose de aquella. Desde este punto de vista, el juez acaba por tener *poder político*, algo que, como seguramente el nuestro lector bien sabe, no encaja en modo alguno con el «ideal democrático» en lo que hace a la *separación de poderes* que pretende (los jueces aplican la ley elaborada por el Parlamento, regidos solo por el *principio de legalidad*: esto es, con una sola dependencia: la de la ley misma). La búsqueda de un *contrato* estable, que proporcionase seguridad jurídica y legitimación psicológica, se volvería inútil.

Llegamos así al modelo *positivista* de la **discreción judicial**. El juez elige discrecionalmente entre una variedad de alternativas decisionales. Es una versión más débil del modelo anterior: el juez tiene el grado de poder político que le confiere poder elegir los razonamientos adecuados para distinguir *entre* las alternativas que la ley le presenta. En la medida en que sea más homogénea la elección de una u otra alternativa, estará menos perjudicada la claridad y universalidad que exigíamos a nuestro *contrato*.

Esa discreción y ese poder político no existirían en absoluto desde la perspectiva de la **respuesta correcta** de Dworkin: ésta siempre se hallará buscando entre el repertorio heredado del derecho preestablecido. El razonamiento del juez queda absolutamente vinculado y limitado por la ley; su función es garantizar derechos y no señalar objetivos sociales. Se sugiere la negación del poder político del juez sin reducir su actividad a una mera operación psico-lógica «mecánica», tal y como se hacía en el modelo silogístico. El juez garantiza derechos, pero no es su función crearlos. El *contrato* siempre puede restablecerse: más pronto o más tarde, alguna instancia judicial encontrará la respuesta correcta que permita preservar el mecanismo de vinculación psico-social de que venimos hablando aquí.

Algunos creen que todavía es adecuado hacer una categorización más detallada y exhaustiva de «modelos» decisionales: el de la jurisprudencia *basada sociológicamente*, *el nominalismo, el pragmatismo, el textualismo, el de la inspiración política directa,* aquel otro que según el propio Brooks (2002) abarca a todos los demás, a saber, aquel modo de ver que nos alerta sobre las implicaciones político-económicas de cada uno de esos modos de entender *el ser y el deber ser* de las decisiones judiciales... Pero, a nuestro entender, todos ellos serían especificaciones de alguno de los anteriores y, además, de una manera más o menos directa nos encontraremos más adelante de nuevo con todo ello.

Antes de mostrar algunos datos (que permitirán al lector sacar sus propias conclusiones respecto a la adecuación de estos *trajes* del razonar-decidir judicial) le rogamos siga con atención las siguientes consideraciones sobre la lógica interna de la *construcción* de la «verdad judicial».

2.3. Relatos y *verdades* (la Verdad judicial)

La posición central de la ley en las relaciones jurídicas deriva de, al menos, los siguientes postulados: todo está sometido a la eventual intervención de un juez; y el juez únicamente se guiará por la Ley y el Derecho. Así de sencillo.

Y, sin embargo, hay un fenómeno (*innegable*, en palabras del ilustre profesor de Derecho Administrativo Alejandro Nieto, 1998) que parece amenazar los cimientos del sistema y que obra «como piedra de toque» de su autenticidad: a saber, la presencia de *sentencias contradictorias*. Si el Derecho (la ley concreta

aplicable; los principios generales del Derecho) es el mismo y los hechos idénticos, la conclusión tendría que repetirse.

Esta forma de pensar es formalmente impecable, por lo que la existencia de resoluciones contradictorias obliga a admitir que «... a despecho de lo que digan la Constitución y los libros- el juez no decide únicamente por la Ley y el Derecho sino por otras causas que interfieren la línea, aparentemente inflexible, que lleva de la misma ley y los mismos hechos a los mismos resultados» (Nieto, 1998, p. 96). Dice también el profesor Nieto que el propio Tribunal Constitucional, cuando admite las sentencias contradictorias, con la única condición de que los decisores expresen los criterios (o, en su caso, si es una autocontradicción, se razone el cambio de criterio), da «en el clavo»: «El fundamento de la sentencia se encuentra no tanto en la ley como en el criterio del juez que la aplica, de tal manera que lo decisivo no es el texto de la ley sino lo que quiere hacer con ella el juez». (Nieto, 1998, p. 97).

Aunque los psicólogos no quisiéramos barrer para casa más de lo imprescindible, siguiendo su análisis no tarda este prestigioso profesor en afirmar que la explicación a sentencias notablemente diferentes ante casos idénticos hay que rastrearla fuera del Derecho, y, más concretamente, en el ámbito de la lógica y las ciencias del comportamiento. En el bien entendido que seguimos hablando de sentencias con coherencia interna, plausibles (defendibles, verosímiles, aceptables) o no plausibles, más que de sentencias correctas o incorrectas.

En realidad, estaríamos describiendo una perspectiva que, al psicólogo, ya le resulta familiar: el paisaje de la llamada «racionalización post-decisional». Es decir, el juez primero decide (de acuerdo con sus predisposiciones temperamentales, su sentimiento de justicia y su «instinto») y luego razona su decisión apoyándose en las herramientas que encuentre útiles al efecto dentro del arsenal normativo disponible.

Hemos aludido, aunque de pasada y tangencialmente, a cuestiones tales como lógica y racionalidad(es), que inevitablemente nos remiten al más amplio campo de la *teoría del conocimiento*. Sabemos que la realidad social es constructiva, dinámica, difícil de atrapar en categorías de análisis fijas o estancas. El «conocimiento» social siempre es más interpretación que registro fiel de una realidad externa.

La vieja aspiración *objetivista* choca una y otra vez contra la imposibilidad de separar el aparato «conocedor» de aquello que está intentando conocer. Así, sesgos, prejuicios, estereotipos, teorías implícitas sobre la naturaleza humana, ideologías (más como conjunto de valores que como adscripción partidaria a opciones políticas concretas), etc. de quién juzga son tan inseparables de lo juzgado como lo es el filtro situado ante el objetivo de la cámara del resultado final de la fotografía.

Y, como telón de fondo, aparece de nuevo la vieja cuestión de los modelos de racionalidad: diferentes modos en que operan los aparatos cognitivos sobre

la realidad. Tal como ha planteado Jerome Bruner (1984), probablemente hay dos modos irreductibles de pensamiento: (a) el paradigmático o lógico-científico, relacionado con aquel conocimiento que se produce sin dependencia del contexto particular y que se relaciona con el conocimiento general del mundo, y que, además, puede someterse a verificación formal y prueba empírica; por añadidura, es aquel conocimiento que puede ser *falsable* ; (b) por contraposición, el modo de conocimiento *narrativo* o *discursivo* es un conocimiento sensible al aquí y ahora, dependiente del contexto, sin pretensiones de universalidad, subsidiario de la información particular accesible, sujeto más a la verosimilitud que a la prueba, y que, lejos de ser verificado, simplemente es más o menos *creído*. Tales modos de razonamiento/conocimiento no son comparables, no pueden ser usados para contradecirse o corroborarse recíprocamente y, por último, suponen en sí mismo dos versiones diferentes del mundo. Más adelante Amsterdam y Bruner (2000) argumentan extensamente acerca de que, por suerte o desgracia, el razonamiento que sustenta las decisiones judiciales es casi siempre un ejemplo de este segundo modo.

En palabras de Crombag (1989): «probablemente una disputa legal es realmente un conflicto entre narraciones y una decisión judicial es, en realidad, un test de la credibilidad de dos versiones de una narración» (p. 7). En otro sitio hemos argumentado de modo similar, hablando del juicio como una situación de *diseño* permanente e intencional de la verdad (Sobral, 1991).

De acuerdo con todo ello, la aplicación de la ley en la administración de justicia difícilmente podrá ajustarse al modo lógico-científico y devenir en una suerte de procedimiento mecánico. Entonces, ¿dónde está el problema? Muchos están de acuerdo en que tenemos un problema cuando todo esto desemboca en un *caos narrativo*, en el que los constructores de la narración verdadera (*la verdad judicial*) seleccionan entre los materiales históricos disponibles (narraciones en disputa de las partes) unos y no otros componentes de su propio edificio de verdad, y lo hacen con ciertos sesgos sistemáticos; así, de entre las *verdades* en disputa (en *litis*) cualquiera de ellas podría llegar al final del *proceso* convertida en verdad judicial o «ultima palabra», sin que de nada sirvieran las reglas que, al regir y ordenar la disputa (el *agôn* narrativo), se suponen al servicio de hacer mayor una probabilidad: la de que sea tenida por *verdad judicial* aquella que *verdaderamente* fuera recomposición fiel del pasado que está siendo contado; esto es, la verdad judicial como verdad *diferida*.

Así, cada juez *narratario*, cuando, terminado ya el antagonismo, se convierte en narrador (atención psicólogos: *categorizando*, *seleccionando* elementos, incluyendo items en *marcos conceptuales* más amplios convirtiendo lo sabido a través del juicio en una *«historia persuasiva»*, haciendo todo ello en un *marco cultural* determinado...), se vuelve libérrimo creador «literario» de la verdad que deberá ser tenida por tal. Y, si en ese proceso las reglas, códigos, prescripciones normativas y procesuales, no sirven a la génesis de narraciones mínimamente

consistentes y homogéneas, entonces tenemos un grave problema respecto a lo que aquí nos ocupa: el vínculo *legitimador* del contrato a que nos hemos referido más arriba salta hecho añicos, los ciudadanos comienzan a sentir que los resultados de los procesos judiciales están sometidos a la aleatoriedad de una suerte de ruleta rusa (trucada, como más adelante se dirá). Es más, la *seguridad jurídica* (esto es, una cierta capacidad para anticipar cuales son las consecuencias que se derivarán del enjuiciamiento de ciertas conductas), así como la igualdad efectiva de los ciudadanos ante la ley, se convierten en quimeras inalcanzables.

Párrafos atrás hemos empleado, hablando de la labor judicial, la expresión «dar cuenta de…». Tras esas palabras se agazapa una concepción del juez como alguien que debe rescatar del «olvido» una verdad histórica, una verdad fácticamente desaparecida, y contarla de nuevo a la comunidad, ahora revestida ya de la autoridad de versión final, o, como antes se dijo, de *última palabra*. Se trata, así visto, de una ex-cursión hacia «la verdad de la verdad judicial» (en afortunada expresión del profesor/magistrado José Calvo, 1998, 1999). El «proceso judicial» es el desafío entre partes *antagónicas* acerca de la ocurrencia histórica de unos hechos, y en ningún lugar mejor que en él se podría afirmar aquello tan socorrido en las orientaciones construccionistas (postmodernas, antipositivistas…) de que los hechos nunca *hablan por sí mismos*.

El Proceso se ocupa de hechos póstumos, y, por ello, no «reproducibles» en el juicio; y, en tanto que póstumos, se han vuelto «mudos» y, por ello, deben ser *oídos* tal como las partes los «reconstruyen» (en la llamada *vista oral*). El antagonismo argumental implica que la propia construcción narrativa del relato, el mismo modo de narrar los hechos llega a formar parte de lo narrado. Pero no solo existen versiones contrapuestas; no es infrecuente que se abran tramas *diversificadas* a partir de algún detalle de la trama principal (*versiones-diversiones*). Y entiéndase lo de trama principal referido a aquella que, en inicio, es «versión oficial»: lo contenido en la investigación previa al Juicio (la llamada «Instrucción» del caso) y sostenido por el Ministerio Fiscal, que a menudo parte de un estatus narrativo superior, dado que se supone imparcial, desinteresada más allá del propósito de «verdad».

Ello no hace sino mermar el valor del resto de las versiones, que aparecen prejuzgadas como «débiles» (*véanse* las consecuencias prácticas de tal fenómeno a través del fuerte anclaje [sesgo consistente en la influencia sobre la decisión actual de conocimientos y/o decisiones previas al respecto que funcionarían con efecto de *ancla*, reduciendo el rango de variabilidad potencial de las estimaciones e interpretaciones] de las decisiones judiciales a las solicitudes del fiscal, estudiadas por los profesores Garrido y Herrero en la Universidad de Salamanca; Garrido y Herrero, 1995, 1997). Otros trabajos han puesto también en evidencia el poderosísimo efecto de anclaje producido sobre las decisiones de los Tribunales por aquellas decisiones de otros Tribunales de rango inferior (por ejemplo, Novo y Arce, 2003).

Esta cuestión no es ajena a ciertos riesgos para la presunción de inocencia, principio que debería «nivelar y enrasar la postulación entre las versiones de acuerdo también con el principio de igualdad procesal según el cual la *verdad judicial en proceso*, como verdad aún no concluida, ha de amparar toda y cualquier *verdad* de los hechos, sea quién fuere el sujeto que la postule, sin discriminar por el *sujeto que cuenta* sino, en último término, por *lo que cuenta el sujeto*» (Calvo, 1999, p. 31). Y ante ese panorama resulta imposible que la *verdad judicial* adopte la índole de un *relata refero* (mera *re-transmisión*, «como me lo contaron te lo refiero») a modo de notario tomador de actas. Terminado su rol de narratario de destino, deberá mutarse en narrador, pero narrador que (por muy independiente que sea) es necesariamente dependiente de lo que se le ha *contado*; y es así como el juez debe proceder a un «ajuste narrativo» cuyo resultado es un nuevo relato (no necesariamente en *correlato* a los hechos contados, sino a la *verosimilitud* de las narraciones antagónicas). Pero es que, entonces, el relato judicial se convierte en *verdad histórica* que, tras sentencia firme, conduce desde la proliferación de voces en pugna al *silencio*: nada más puede ser dicho, lo *contado* no podrá volver a ser juzgado (*non bis in idem*).

Se trata de un relato que no totaliza, no agrega, no compone puzzles con piezas sueltas, sino que es un relato propio (*secundum conscientiam*) en el que el narrador/decisor puede revisar, comparar, intersacar, rechazar, preferir, enlazar, asociar, categorizar, armonizar..., y debería hacerlo, además, moviéndose en una «estrategia de verdad» (esto es, con coherencia narrativa, consistencia interpartes del relato, aceptabilidad, racionalidad y consensualidad; MacCormick, 1978; Roermund, 1997). Se trata, finalmente, del «*vere* (verdad) *dictus* (dicha)», pero dicha por la voz del poder; un poder que, más allá del mencionado al inicio de este trabajo, es nada menos que el poder de hacer verdad histórica aquello que nació como pugna entre relatos: el poder de la *última palabra* (Ricoeur, 1985).

Este es un *modo de ver* el contexto de la génesis de la decisión judicial; veredictos y sentencias son *necesariamente* deudores de lo hasta aquí relatado. Tal vez ahora podamos «enmarcar» mejor algunos datos empíricos acerca de las disparidades judiciales.

2.3.1. Algunos datos sobre el desorden *en superficie*

Ciertamente, la consideración de a partir de dónde esa divergencia empieza a ser *excesiva*, es también un juicio de valor; no hay recetas ni instrumental de medida para aquilatar la disparidad, enfrentándola a un nivel ideal que nadie puede definir. Ahora bien, un poco de sentido común nos puede servir de mucha ayuda para ponernos de acuerdo sobre los aspectos cuantitativos del *problema*, y en como éste afecta al núcleo de la argumentación que aquí venimos desarrollando.

Sin ánimo de exhaustividad, veamos algunos botones de muestra; por ejemplo, muchos estuvieron de acuerdo con Palys y Divorski (1984) cuando calificaron

de inaceptable la disparidad existente entre dos conjuntos de jueces canadienses: según el juez que le cayera en suerte, el ciudadano Ray R., podía ser dejado en libertad con una leve multa o ser condenado a 5 años de prisión. ¿Disparidad excesiva? Parece razonable concluir que sí. Nótese que no estaríamos aquí ni siquiera ante un conflicto de historias; no se cuestiona lo ocurrido; los hechos se dan por probados: «sólo» hay que valorar la pena más adecuada asociada a ocasionar lesiones graves a otro individuo en una pelea iniciada de manera ocasional. Hace ya un tiempo que otros dos investigadores estadounidenses, Partridge y Eldridge (1974), crearon un cierto escándalo cuando presentaron los mismos veinte casos a una serie de jueces con el fin de que estos recomendaran la sentencia que les pareciera más oportuna en razón de la legalidad aplicable. Resumamos: en 16 de los 20 casos hubo desacuerdo entre los jueces sobre una cuestión tan básica como si el delincuente debía ser encarcelado o no. Tampoco este parece un ejemplo de claridad contractual.

Sin salir de EE.UU., en un estudio ya clásico en el campo, Diamond y Zeisel (1975) encontraron que un 30 por ciento de las recomendaciones de sentencia en los «*sentencing council*» (órganos de discusión creados precisamente para combatir la disparidad) discrepaban respecto a la conveniencia de la pena de prisión. Fue el mismo Diamond (1981) quien realizó uno de los más reputados estudios sobre la cuestión, para concluir que un amplio conjunto de jueces de Nueva York y Chicago que diferían de manera muy amplia en sus sentencias sobre casos idénticos lo hacían sobre todo por:

a) Percepciones selectivas diferenciales sobre factores agravantes y atenuantes.
b) El género del acusado/a; el desacuerdo se incrementaba notablemente en los casos en que se trataba de varones acusados; existió un notable acuerdo al respecto de emitir sentencias de no encarcelamiento tratándose de acusadas.
c) Tanta más era la discrepancia cuanto menos severo era el delito.
d) Cuando el acusado presentaba una buena educación, tenía relaciones personales estables y una edad relativamente elevada, era mucho más probable la fuerte disparidad. Los jueces discreparon notoriamente también al valorar el tiempo transcurrido desde el último arresto, la cooperación del delincuente y su estado de salud. En otras y sencillas palabras: se apreciaron notables discrepancias entre los jueces respecto al peso que se ha de otorgar a casi todas aquellas variables que nuestro sentido común hace relevantes al caso... ¡siendo la ley aplicable la misma!

Si cambiamos de continente nos encontramos con un paisaje parecido; Homel y Lawrence (1992) encuentran escandalosas diferencias entre jueces de la misma ciudad australiana a la hora de sentenciar a los autores de robos en establecimientos comerciales, de pequeños delitos de tráfico de drogas y de conducción

bajo los efectos del alcohol, según tales autores tuvieran una u otra edad, fueran varones o mujeres, tuvieran un estatus más o menos elevado, etc. ¿Deberían coexistir tantos *contratos* diferentes? Si así fuera, ¿puedo conocer el que atañe a mí y *saber lo que me espera*, puedo saber la estrategia de verdad narrativa/valorativa que se me aplicará?

En el mismo contexto de variabilidad debido a factores idiosincrásicos del acusado, es inexcusable referirse a los resultados obtenidos en un trabajo del Departamento de Investigación del *Home Office* británico. Se formuló la siguiente pregunta: ¿hasta qué punto influye en la modalidad y severidad de la pena elegida por los jueces británicos el que se esté enjuiciando a varones o a mujeres?

Se ofrecieron algunas respuestas contundentes (Hedderman y Geltshorpe, 1997), a partir del análisis de 13 000 asuntos penales con control previo de similitud de las pruebas presentadas:

a) Ante delitos similares de robos en tiendas, la probabilidad de sentencia de prisión fue mucho más elevada para los varones; las mujeres eran prioritariamente condenadas a penas de servicio a la comunidad o, simplemente, absueltas.
b) En el caso de reincidencia en delitos violentos, era también mucho más probable que fueran encarcelados los varones que las mujeres
c) Ante delitos de tráfico de drogas, sobre todo si se trataba de la primera vez, fue mucho menos probable que las mujeres fueran encarceladas.
d) Además, se encontró que, con independencia de que se tratase de debutantes o reincidentes, fue mucho más probable que las mujeres fueran puestas en libertad antes del final de su condena. O sea, las diferencias no solo afectaron al tipo y cuantía de las penas, sino también al fundamental asunto del posterior control de la ejecución de las mismas.

¿Debemos asumir como inevitable, o incluso como adecuado, que existan *contratos* implícitos de naturaleza radicalmente diferente en función del género del ciudadano? ¿Estaremos ante una *justicia cromosómica*?

Cuando las autoras de este trabajo presentaron estos resultados de su investigación de *archivo* a un buen número de jueces e instaron a estos a discutir grupalmente acerca de los factores causales de tal fenómeno, los magistrados británicos fueron muy transparentes: según ellos, los motivos de los comportamientos antijurídicos de las mujeres son menos peligrosos que los de los varones; la delincuencia femenina se encuadra en el molde del estereotipo del *delincuente víctima* (de la situación, de la pobreza, del abandono de sus maridos, etc.), lo cual autoriza a suponer que, por contraste, la delincuencia masculina debe deberse a un libre y autónomo, no socialmente condicionado, deseo de producir perturbación para dar *gusto* a alguna desgraciada predisposición.

Los magistrados afirmaron que debían reconocer que ante las acusadas sus razonamientos jurídicos estaban habitualmente muy influidos por *gut fe-*

elings (sentimientos viscerales), el «sentido común», el lenguaje corporal y otros aspectos de la conducta no verbal, apareciendo como variables muy relevantes los constructos de *conducta apropiada en la Sala* y el *porte* de la acusada.

Si nos trasladáramos a Brasil, nos encontraríamos con los apabullantes resultados obtenidos por De Jesus Souza (1996): las decisiones judiciales sobre casos de presunta violación son enormemente dispares y parecen claramente subsidiarias de determinados procesos de razonamiento, inclinaciones ideológicas y *estilos atribucionales.*

Pero vengámonos un poco más cerca, por si todavía alguien atesora la ilusión de que lo hasta aquí comentado no son más que extravagancias típicas del lejano exotismo de otros sistemas judiciales, insertos en otras tradiciones jurídicas y socioculturales.

En nuestro continente, aunque no existen tantos estudios empíricos, los indicios disponibles apuntan a que las cosas no son muy diferentes, y no nos referimos únicamente al estudio de Hedderman y Geltshorpe (1997) que acabamos de describir. El trabajo de Schüneman y Bandilla (1989) con jueces alemanes es prueba contundente de lo que podríamos denominar el peso de la *protodecisión*, a saber, todo un conjunto de elementos sugeridores de que una parte de la decisión está ya tomada antes del análisis y balanceo de los elementos de prueba disponibles. Más llamativos incluso han sido los resultados de los trabajos de la alemana Margit Oswald (Oswald,1992), cuando muestra con toda claridad que, en la explicación final de las sentencias de un amplio grupo de jueces germanos, prevalecen factores estrictamente extra-legales, tales como los ya mencionados *estilos atribucionales* (más o menos internalizantes/externalizantes de la causalidad-responsabilidad), sobre los genuinamente jurídicos.

Además, los psicólogos sabemos bien que tales disposiciones atribucionales tienen mucho que ver con factores ideológicos de fondo acerca del alcance del *libre albedrío.*

Antes concluíamos que parecía haber en el Reino Unido diferentes *contratos* (o interpretaciones sustancialmente diferentes del mismo *contrato*) a partir de una característica del acusado: su género. Acabamos de referirnos ahora a otra fuente bien diferente de influencia sobre los resultados finales del contrato: una característica ideológico/atribucional del juez. No es difícil imaginar los niveles de aleatoriedad en que nos moveríamos si combinásemos aunque sólo fuera esos dos factores: jueces con estilo atribucional *liberal* juzgando a varones, jueces con estilo atribucional *socialdemócrata* juzgando a mujeres... ¿Y si añadiésemos el género del juez, su edad, su filosofía penal...? Tal vez llegásemos a la conclusión de que algunas de las condiciones que más arriba habíamos exigido al contrato psicosocialmente vinculante (*la autopenalización*) son imposibles. Veamos ahora algunos otros interesantes resultados.

No es nada extraño escuchar a juristas españoles en discusiones sobre este tipo de asuntos (sobre todo a ciertos académicos que no suelen frecuentar nuestros juzgados) la argumentación siguiente: este tipo de fenómeno sería de mucho más difícil ocurrencia en sistemas jurídicos como el nuestro, dotado de «tipos» penales encuadrados en un particular *contrato de contingencias* (el Código Penal), más o menos preciso en el diseño de las expectativas penales asociadas a ciertos comportamientos. ¿Hasta qué punto ello sería así? Esta fue, básicamente, la pregunta que motivó algunas de nuestras investigaciones al respecto.

Así, quisimos ver cuál sería el nivel de disparidad entre 32 jueces de lo penal españoles a la hora de emitir sentencia sobre 5 casos reales que se les presentaban resumidos y asumiendo que los hechos habían quedado convenientemente probados en la fase oral del juicio.

Los resultados (Sobral, 1993; Sobral y Prieto, 1994) no dejaron lugar a muchas dudas, ni por lo que se refiere al *quantum* del fenómeno, ni en lo que hace a cual sea la explicación más razonable del mismo. Aunque no con la misma intensidad según el supuesto de que se tratase (agresión con daños, atraco protagonizado por un heroinómano, atraco protagonizado por mujer ludópata, robo continuado por cajera de grandes almacenes, abusos sexuales bajo amenaza), la disparidad fue enormemente llamativa. La utilización de cuestionarios posteriores nos permitió analizar estadísticamente las fuentes de la disparidad encontrada. Resumiendo, aquellos jueces que se mostraban favorables a la utilización de sus sentencias como medios instrumentales para la consecución de *objetivos sociales* de reinserción y rehabilitación (*orientación al delincuente)* se mostraron espectacularmente menos severos que aquellos colegas suyos con creencias más orientadas a defender una visión punitiva/disuasoria/retributiva de la pena.

En definitiva, nuestras ecuaciones de regresión seleccionaron aquellos factores que más reflejan las representaciones subyacentes de los jueces respecto al papel del castigo, a los niveles de riesgo a asumir en aras de los ideales rehabilitadores, al papel de la cárcel en todo ese proceso, respecto a la «justicia» como instrumento «conservador» del orden social y de los valores que la impregnan, respecto al valor «ejemplarizante» de la pena, etc. Y todo ello modulado, además, muy intensamente por factores como la edad y el género del juez (Marzoa, 1994, 1995; Sobral y Prieto, 1994) que, a su vez, entran en interacción con el tipo de delito y de delincuente.

Quisimos analizar también el fenómeno en su vertiente postsentencia. ¿Se produciría un panorama de aleatoriedad parecida por lo que se refiere al control de la ejecución de la pena?

Indagamos entonces en los niveles de homogeneidad existentes entre los diferentes Jueces de Vigilancia Penitenciaria (JVP) españoles a la hora de autorizar/denegar permisos de salida solicitados por los internos en las cárceles. Algunos resultados resultan bien llamativos: por una parte, es relativamente frecuente que

los JVP autoricen permisos denegados en primera instancia por los técnicos de los equipos profesionales de los centros penitenciarios, y que, además, hagan tal cosa con un esfuerzo mínimo o inexistente de motivación de sus resoluciones. Tal cosa ocurrió en 4184 ocasiones en 1996. Por otra parte, no es ese dato el que más nos debe hacer reflexionar al objeto de la argumentación que aquí venimos desarrollando: según estadísticas de la propia Dirección General de Instituciones Penitenciarias, algunos JVP procedían de tal modo (resolviendo en contra de los criterios de los profesionales del centro) hasta en un 59.52 por ciento de las ocasiones, mientras que otros no hicieron tal cosa ni en una sola ocasión (*véase* Sacau, 1998; Sacau y Sobral, 1998).

Con independencia de que tales resultados puedan ser interpretados en clave de salvaguardar la preeminencia del poder judicial frente a la administración penitenciaria, o desde otros puntos de vista, lo cierto es que la posibilidad de los internos en cárceles españolas de disfrutar de ciertos permisos parece más una cuestión de fortuna en la *lotería* que de aplicación rigurosa de algunos criterios más o menos fundamentados.

Otra parte del *contrato* que hace agua. A veces nos parece muy adecuada la paródica expresión utilizada por Estella (2005) cuando se refiere a las resoluciones judiciales de nuestros más relevantes Tribunales al paródico modo de *«La jurisprudencia: ¿interpreta como puedas?»* (p. 27).

Podríamos poner algunos ejemplos más; incluso sin ser tan malvados como para entrar de lleno en el terreno del absurdo surrealista de ciertas decisiones judiciales. Ya ciertos juristas de prestigio se han encargado de ello analizando ese mundo *desde dentro* de él: por ejemplo, la recopilación critica de Tomás-Valiente y Pardo (2001) en lo que llamaron *Antología del disparate judicial*. Sin ir más lejos, podemos documentarnos ahí acerca de aquella famosa sentencia en que se absuelve al ATS de Alcalá de Henares que, beneficiándose de su profesión, fue denunciado por tocar reiteradamente los pechos de una señora de 60 años con un ánimo, al menos en apariencia, menos terapéutico que libidinoso. El juez le absolvió tras la brillante argumentación relativa a la satisfacción, y no enojo, que a su edad debería producir a la señora su capacidad para despertar las ínfulas sexuales del joven y bien parecido enfermero. Toda una lección difícilmente mejorable acerca de la capacidad de un narrador/sentenciador para *proyectar* sus fantasmas personales, sus concepciones ideológicas sobre el género, la sexualidad, la edad... En fin, una auténtica *psico-radiografía*.

Parecen suficiente si lo que se quiere es argumentar sobre la existencia de un estado de cosas que a algunos nos parece un serio problema, con consecuencias de orden sociopolítico que van más allá de las que tenga en el orden técnico-organizacional de la Administración de Justicia.

Cuando contrastamos las decisiones judiciales con la bibliografía psicológica acerca de la toma de decisiones en general, tenemos la impresión de que pocos

campos de análisis se ajustarían tan perfectamente a la perspectiva que estudia la decisión entre alternativas como una *categoría humana de acción*, esto es: lejos de la aplicación de modos lógico/científicos de razonar que evaluarían las fuerzas favorables a cada alternativa según los modelos bayesianos (*bottom up*), según los cuales se procedería de modo analíticamente riguroso desde las más simples piezas de información hasta las conclusiones más complejas y generales, sustentándose firmemente cada paso en el anterior, la evidencia sugiere que los procedimientos reales más se asemejan a los modelos narrativo/discursivos, también llamados de historia (*top down*). El procesamiento de información se dirige desde estructuras de conocimiento superiores, apriorísticas, fundamentadas en el particular análisis que cada decisor hace de su experiencia y la de otros, está guiado por valores y, en último término, responde a una determinada concepción del mundo. En este contexto, la decisión penal es un problema de *trade off*, de comercio, de intercambio y negociación entre los valores esperados de cada alternativa posible.

Por ejemplo, ¿qué riesgo se prefiere asumir en relación con el uso de la prisión preventiva: meter en la cárcel a alguien que a la postre puede resultar inocente o, por el contrario, dejar en libertad a la espera de juicio a alguien que puede fugarse o volver a delinquir? La respuesta a estos dilemas no vendrá de la mano de las cualidades lógico-formales del razonamiento estilo *Sherlock*, sino más bien de las opciones ideológico-valorativas que cada uno asuma como ciudadano: las dos alternativas implican un riesgo, *ergo*, ¿qué riesgo elegir?

Éstas son las respuestas que no se aprenden en las facultades de derecho y a cuya corrección la *técnica jurídica*, nunca despreciable, malamente puede contribuir. (Aunque para algunos esa mejoría técnico-profesional sea la única esperanza; Tomás-Ramón Fernández,1998). Ahora bien, ¿significa esto que nada se puede hacer, que el canto de Stein a la individualidad del juez sustentada en las desde él famosas *máximas de la experiencia* (*Erfahrungssätze*), o, lo que es lo mismo, en las *reglas del criterio humano,* solo puede ser cantado dando por perdida toda posibilidad de *contrato* como el antes diseñado? No creemos que debamos limitarnos a dar carta de naturaleza y reconocimiento a lo extra-jurídico como fuente de influencia. De hecho, y a instancia del propio Consejo General del Poder Judicial, hemos escrito en otros sitios acerca de algunos procedimientos que permitieran aliviar la intensidad de este problema (Sobral, 1999), pero para ello se hace imprescindible la mediación de una firme voluntad política-organizacional que permita implementar tales mecanismos, así como una diferenciación que no todos los jueces aceptan entre su *independencia* (que nadie pretende socavar) y un eventual *arbitrismo* de «conciencia».

2.3.2. Algunas reflexiones finales sobre el «orden profundo»

Tras lo ya dicho, podría resultar ilustrativo revisar la cuestión que aquí nos ocupa desde la perspectiva de las «teorías del caos». Es posible que el lector conozca

que lo del caos no se emplea aquí como sinónimo de ausencia de orden en un sistema de alta complejidad e interrelación de sus partes, sino más bien como indicador de la enorme dificultad de predecibilidad que presentan tales sistemas, dado que la enorme cantidad de interacciones que se pueden producir se ven fácilmente alteradas ante cualquier modificación de las condiciones iniciales del sistema; con frecuencia, la imprevisibilidad se confunde con la aleatoriedad.

No quisiéramos que a nosotros nos ocurriese lo mismo por lo que se refiere al asunto que aquí nos ocupa. Lo cierto es que los resultados de la Administración de Justicia (penal, al menos) si parecen estar sujetos a un cierto orden oculto, más allá de la superficial apariencia. Los sesgos, los errores, los disparates no se reparten de modo aleatorio. Finalmente la justicia resultante termina por ser «clasista» (nuestras cárceles están llenas de sujetos de las clases sociales menos favorecidas, económica y educativamente, mientras que cuando evaluamos las conductas delictivas en población general mediante cuestionarios de autodenuncia no se observa diferencia delincuencial interclase que lo justifique, *véase* Romero, Sobral y Luengo, 1999), que acaba por ser «sexista» (el noventa por ciento de nuestros reclusos son varones), que deviene en una justicia «selectiva» (nuestras cárceles están llenas de sujetos que han cometido un rango muy particular de delitos, esos que crean «alarma o repugnancia social»). Además, es una justicia que, en su producto final, se deja ver como «xenófoba» (las minorías étnicas, los inmigrantes... están claramente sobrerepresentados), que se nos aparece llena de dobles e hipócritas morales en las que siempre resultan perdedores los mismos, y no sería difícil incrementar los retazos impresionistas que compusieran el cuadro final.

Lo cierto es que, en nuestra opinión, lo aquí analizado es una muestra relevante de algunos de los principales obstáculos que interfieren el proceso de conversión de la «democracia formal» en un conjunto de valores, normas y hasta sentimientos, que aniden en lo más íntimo de nuestra subjetividad.

3. Conceptos clave

Autopenalización. Concepto que se refiere al resultado de una internalización de la ley penal mediante la legitimidad que el sujeto confiere a ésta cuando entiende que el agregado colectivo-institucional actúa, incluso cuando lo hace contra él mismo, para *cumplir su propio mandato.*

Justicia cromosómica. Irónica construcción para referirnos a una de las más llamativas violaciones del *sagrado* principio de la igualdad de todos ante la ley: la desigualdad real empieza por la que afecta a la más esencial de las características humanas: su sexo masculino o femenino.

Protodecisión. La decisión antes de la decisión misma; aquella parte de la decisión judicial que podríamos entender como ya tomada antes de que el juez

se enfrente al caso concreto, en la medida en que la decisión final dependerá de valores, sistemas de creencias, organizaciones ideológicas más o menos complejas, que el juez *aporta* al caso y que explican importantes segmentos de la variabilidad decisional.

4. PARA SABER MÁS

AMSTERDAM, A. G. y BRUNER, J. (2000) *Minding the law*. Harvard: Harvard University Press.

Un brillante y polémico análisis acerca de como interactúan fenómenos cognitivos (categorización, esquematización, *construcción imaginaria de historias*...), influencias culturales-contextuales (*groupthink*), y el derecho.

NIETO, A. y FERNÁNDEZ, T.-R. (1998). *El Derecho y el revés*. Barcelona: Ariel.

Brillantes análisis de dos ilustres juristas, accesibles para no juristas, acerca de muchos tópicos, pero con gran espacio dedicado al análisis critico de las resoluciones judiciales.

REFERENCIAS

AMSTERDAM, A. G. y BRUNER, J. (2000) *Minding the law*. Harvard: Harvard University Press.

BROOKS, R. L. (2002): *Structures of judicial decision-making from legal formalism to critical theory*. Durham, NC: Carolina Academic Press.

BRUNER, J. (1985). Narrative and paradigmatic modes of thought. In E. Eisner (Ed.), *Learning and teaching the ways of knowing* (pp. 97-115). Chicago, IL: University of Chicago Press .

CALSAMIGLIA, A. (1984). Ensayo sobre Dworkin. En R. Dworkin, *Los derechos en serio* (pp. 7-29). Barcelona: Ariel.

CALVO, J. (1998). *El discurso de los hechos*. Madrid: Tecnos.

CALVO, J. (1999). La verdad de la verdad judicial. Construcción y régimen narrativo. *Rivista Internazionale di Filosofia del Diritto*, 76, 27-54.

CROMBAG, H. M. (1989). When law and psychology meet. En H. Wegener, F. Lösel y J. Haisch (Eds.), *Criminal behavior and the justice system* (pp. 1-13). Nueva York: Springer.

DE JESUS SOUZA, F. (1996). *Juices e jurados: Raciocínio, ideología e processos de atribuiçao em tomada de decisao em um caso de violaçao*. Tesis doctoral. Universidad de Santiago de Compostela.

DIAMOND, S. S. (1981). Exploring sources of sentence disparity. En B. D. Sales (Ed.), *The trial process*. Nueva York: Plenum Press.

DIAMOND, S. S. y ZEISEL, H. (1975). Sentencing councils: A study of sentence disparity and its reduction. *University of Chicago Law Review*, 43, 109-149.

ESTELLA, A. (2005). La navaja de Occam y la complejidad en el Derecho. *Claves de Razón Práctica, 155*, 26-33.

FERNÁNDEZ, T. R. (1998). Carta novena: Reivindicación de la técnica jurídica. En A. Nieto y T. R. Fernández, *El Derecho y el revés* (pp. 133-148). Barcelona: Ariel.

GARRIDO, E. y HERRERO, C. (1995) Fiscales y jueces: Concordancia entre percepción y realidad. En E. Garrido y C. Herrero (Eds.), *Psicología política, jurídica y ambiental* (pp. 269-281). Madrid: Eudema.

GARRIDO, E. y HERRERO, C. (1997) Influence of the prosecutor's plead on the judge's sentencing in sexual crimes: Hypothesis of the theory of anchoring by Tversky and Kahneman En S. Redondo, V. Garrido, J. Pérez y R. Barberet (Eds.), *Psychology, law and justice. New developments* (pp. 215-227). Berlín: Walter de Gruyter.

HEDDERMAN, C. y GELSTHORPE, L. (1997). *Understanding the sentencing of women*. Londres: Home Office.

HOMEL, R. J. y LAWRENCE, T. A. (1992). Sentencer orientation and case details. An interactive analysis. *Law and Human Behavior*, 16, 509-537.

KOZINSKI, A. (1993, Marzo). *What I ate for breakfast and other mysteries of judicial decision making*. Conferencia pronunciada en el Symposium on the California Judiciary, Los Angeles, Estados Unidos. (Encontrada el 21 de Septiembre de 2005, en http://notabug.com/kozinski/breakfast).

MACCORMICK, N. (1978). *Legal reasoning and legal theory*. Oxford: Clarendon Press.

MARZOA, J. (1994). *Sistema de creencias de los Jueces y severidad de las sentencias*. Tesis de licenciatura. Universidad de Santiago de Compostela.

MARZOA, J. (1995). Psicología y ley. Criterios sociolegales implicados en la toma de decisiones judiciales. *Anuario de Psicología Jurídica, 5*, 51-64.

NIETO, A. (1998). Carta octava: Sobre la sentencia. En A. Nieto y T.-R. Fernández, *El Derecho y el revés* (pp. 117-132). Barcelona: Ariel.

NOVO, M. y ARCE, R. (2003). *Jueces: Formación de juicios y sentencias*. Granada: GEU.

OSWALD, M. E. (1992). Justification and goals of punishment and the attribution of responsibility in judges. En F. Lösel, D. Bender y T. Bliesener (Eds.), *Pychology and law: International perspectives* (pp. 424-434). Berlín: Walter de Gruyter.

PALYS, T. S. y DIVORSKI, S. (1984). Judicial decision making: An examination of sentencing disparity among Canadian Provincial Court Judges. En D. J. Müller, D. E. Blackman y A. J. Chapman (Eds.), *Psychology and law* (pp. 333-344). Nueva York: Wiley.

PARTRIDGE, A. y ELDRIDGE, W. B. (1974). *The second circuit sentencing study*. Nueva York: Federal Judicial Center.

PÉREZ ROYO, F. (1998). *Derecho financiero y tributario. Parte general*. Madrid: Civitas.

RICOEUR, P. (1985). *Tiempo y narración*. México: Siglo XXI.

ROERMUND, B. (1997) *Derecho, relato, realidad*. Madrid: Tecnos.

ROMERO, E., SOBRAL, J. y LUENGO, M. A. (1999). *Personalidad y delincuencia. Entre la biología y la sociedad*. Granada: Grupo Editorial Universitario.

SACAU, A. (1998). *Racionalidad sociopolítica proyectada sobre lo jurídico: Las decisiones de los Jueces de Vigilancia Penitenciaria*. Tesis doctoral. Universidad de Santiago de Compostela.

SACAU, A. y SOBRAL, J. (1998). Permisos de salida para presos: ¿Una cuestión jurídica o ideológica? *Revista de Psicología Social, 13*, 291-295.

SCHUNEMANN, B. y BANDILLA, W. (1989). Perseverance in courtroom decisions. En H. Wegener, F. Lösel y J. Haisch (Eds.), *Criminal behavior and the justice system* (pp. 181-192). Nueva York: Springer.

SOBRAL, J. (1991). El abogado como psicólogo intuitivo. *Anuario de Psicología Jurídica, 1*, 17-29.

SOBRAL, J. (1993). Racionalidad sociopolítica y decisiones judiciales. En P. Puy (Ed.), *Análisis económico del Derecho y de la Política* (pp. 103-122). Santiago de Compostela: Fundación Alfredo Brañas.

SOBRAL, J. (1999). El conocimiento del sistema penal: Principio de legalidad y disparidad judicial. En E. Larrauri (Ed.) *Política criminal* (pp. 91-118). San Sebastián: Centro de Documentación Judicial (Consejo General del Poder Judicial).

SOBRAL, J. y PRIETO, A. (1994). Psicología y ley. Un examen de las decisiones judiciales. Madrid: Eudema.

TOMAS-VALIENTE, F. y PARDO, J. (2001) *Antología del disparate judicial*. Barcelona: Plaza y Janés.

Psicología del Testimonio

CAPÍTULO 8

Metamemoria de los testigos presenciales

Siegfried L. Sporer, Universidad de Giessen (Alemania)
Dawn McQuiston-Surrett, Arizona State University West (Estados Unidos)
Izaskun Ibabe, Universidad del País Vasco

1. INTRODUCCIÓN
   - 1.1. Una breve historia
   - 1.2. Distinción entre la identificación y el recuerdo del suceso
   - 1.3. Evaluación del testimonio del testigo presencial: memoria, metamemoria y juicio de memoria
     - 1.3.1. Nivel de memoria
     - 1.3.2. Nivel de metamemoria
     - 1.3.3. Nivel de juicio de memoria

2. METAMEMORIA DE LA IDENTIFICACIÓN: VARIABLES DE EVALUACIÓN
   - 2.1. La confianza de los testigos presenciales
     - 2.1.1. Electores versus no electores
     - 2.1.2. Calibración entre confianza y exactitud
   - 2.2. La latencia de respuesta como indicadora de exactitud
   - 2.3. Otras variables de evaluación
   - 2.4. Variables moderadoras de la relación entre la exactitud de la identificación y las variables de evaluación
     - 2.4.1. Raza del culpable
     - 2.4.2. Peculiaridad del rostro del culpable
     - 2.4.3. Condiciones de codificación y recuperación
     - 2.4.4. Otras variables moderadoras
   - 2.5. Conclusión

3. LA METAMEMORIA DEL SUCESO A RECORDAR
   - 3.1. Cantidad y calidad de la información recordada
   - 3.2. El interrogatorio como interacción social
   - 3.3. Regulación estratégica de los informes de memoria
   - 3.4. La confianza en la respuesta como indicador de exactitud
   - 3.5. Tipos de preguntas y confianza en la respuesta

4. DISTORSIONES DE LA METAMEMORIA DEL TESTIGO
   4.1. La maleabilidad de la confianza de la identificación en el banquillo de los acusados
   4.2. Preparación de los testigos para la vista oral
   4.3. Interrogatorios repetidos, estrategias especiales de recuerdo e incentivos
5. EVALUACIÓN DE LAS EVIDENCIAS DEL TESTIGO POR LOS INVESTIGADORES DEL DELITO
   5.1. Exceso de seguridad en la confianza del testigo
   5.2. Consistencia del testigo
6. ASPECTOS APLICADOS
7. CONCEPTOS CLAVE

REFERENCIAS

1. Introducción

Los errores de memoria más habituales son la incapacidad para recordar el nombre de una persona y confundir una persona con otra. En un estudio realizado por Young, Hay y Ellis (1985), se investigaron 922 dificultades de memoria de la vida cotidiana. El 34 por ciento de ellas implicaba que una persona se equivocaba al reconocer a otra, y el 12 por ciento que una persona no era reconocida por otra. Generalmente, estos tipos de casos no tienen consecuencias importantes para las personas. No obstante, en la historia del Derecho Penal, se han publicado numerosos casos de reconocimientos erróneos en los procedimientos legales que han dado lugar a errores judiciales (*véase* Loftus, 1979; Rattner, 1988; Scheck, Neufeld y Dwyer, 2001; Sello, 1911; Sporer, 1984; Sporer, Koehnken y Malpass, 1996; Wagenaar, 1988; Wells, *et al.*, 1998).

Michael Mercer ha sido liberado recientemente de la prisión, después de haber permanecido en ella 12 años como consecuencia de una sentencia de 20 a 41 años por una violación que no cometió. Mercer fue condenado por haber sido identificado por una chica de 17 años víctima de violación. El fiscal del distrito que publicó la orden para liberar a Mercer señaló que su condena en 1992 «...se basó en gran parte en la firme identificación de la víctima...» (McFadden, 2003, p. 1). Los posteriores análisis de ADN demostraron que la «firme» identificación de la víctima fue una decisión errónea.

El Proyecto Inocencia de los Estados Unidos ha documentado más de 150 casos de personas inocentes que han sido condenadas y posteriormente puestas en libertad, en su mayor parte gracias a los avances de la tecnología del ADN (http://www.innocenceproject.org). Las identificaciones erróneas han jugado un papel crucial en aproximadamente 67 por ciento de esos casos. En un análisis de archivo de 205 errores judiciales del sistema de justicia anglo-americano, se mencionaba que la causa más importante de tales errores eran las falsas identificaciones (48 por ciento) (Rattner, 1988). Los resultados de varias décadas de investigación sobre la identificación de los testigos presenciales muestran que los testigos que realizan una identificación inexacta pueden estar muy seguros de que su decisión es correcta (por ejemplo, Garrioch y Brimacombe, 2001; Luus y Wells, 1994; Shaw, Zerr y Woythaler, 2001; Wells, Ferguson y Lindsay, 1981). Como comparación, un análisis de casos revisados por el tribunal de apelación alemán mostró que en unos 40 de ellos (sobre un total de 1 100) los problemas de identificación jugaron un papel central (Peters, 1972; *véase* también Lange, 1980; Sporer, 1984). Aunque los casos documentados en Alemania son menos, parece que en ese país las identificaciones falsas también juegan un papel importante. Las conclusiones de investigaciones realizadas en varios países coinciden al subrayar la importancia de estudiar de forma más amplia cómo evaluar la evidencia de identificación en contextos legales distintos.

Las identificaciones falsas no son los únicos errores que pueden cometer los testigos presenciales. Las descripciones de un delincuente pueden ser incompletas o erróneas. A veces los testigos describen los detalles del hecho de forma bastante diferente a como sucedieron en realidad, y además las conversaciones o declaraciones del testigo se redactan como si fueran expresiones literales aunque realmente no se transcribieran de forma exacta. Muchas de estas declaraciones se realizan con una elevada confianza, y a menudo los testigos están dispuestos a declarar bajo juramento sobre la veracidad de sus declaraciones. En esta revisión, señalaremos la importancia de la confianza y otros aspectos de la metamemoria que acompañan a la declaración de un testigo. La metamemoria de los testigos presenciales se fundamenta en los procesos y estrategias por los cuales los testigos controlan lo que dicen, y en como determinan si lo que declaran es cierto o no.

1.1. Una breve historia

El comienzo del siglo XX marcó la afluencia de investigaciones empíricas de la Psicología del Testimonio (por ejemplo, Binet, 1900; Stern, 1902). Mientras Binet (1900) señalaba la importancia de los estudios sobre la sugestionabilidad de los niños para el sistema legal en una nota a pie de página, Stern comenzaba a estudiar varios temas sobre el testimonio del testigo presencial con niños y adultos al mismo tiempo. Además de utilizar dibujos como estímulos en estudios de laboratorio, Stern empleó sucesos simulados para estudiar estos temas de forma más realista (*véase* Sporer, 1982, 1997). Además, consiguió convencer a los expertos del derecho de la importancia de su investigación, y conviene señalar que el informe de su primer experimento (Stern, 1902) se publicó en una revista jurídica muy conocida. Muchos de estos trabajos fueron publicados por Muensterberg (1908) para los lectores de habla inglesa –especialmente para el público americano– en una serie de artículos que aparecieron también como libro. Desgraciadamente, Muensterberg exageró sobremanera la importancia de la investigación entonces disponible, recibiendo en consecuencia severas críticas de los expertos legales americanos (Wigmore, 1909; *véase* Sporer, 1982, 1997).

En términos generales, la impresión de Stern, basada en sus descubrimientos con testigos, especialmente con niños, era más bien negativa. El autor enfatizó el gran número de errores de omisión y comisión que había hallado en sus estudios. En relación con esta revisión de metamemoria, cabe señalar que, en sus experimentos, Stern también utilizó un procedimiento ingenioso análogo al juramento en el contexto judicial. Los participantes tenían que señalar qué aspectos de sus declaraciones como testigos eran especialmente ciertos, y si estarían dispuestos a declarar bajo juramento. Su conclusión fue devastadora: los fragmentos del testimonio señalados como ciertos no superaban a los demás. El estudio de Stern se puede ver como un modo innovador de operacionalizar el juramento, quizás

también como el primer estudio sobre la «relación confianza-exactitud» de los testigos presenciales. Incluso actualmente los investigadores se refieren a dicho trabajo. Por supuesto, los métodos estadísticos disponibles en esos primeros estudios no reflejan en modo alguno el grado de sofisticación empleado en la investigación actual sobre el tema.

1.2. Distinción entre la identificación y el recuerdo del suceso

Debido a la obvia importancia que las consecuencias de una identificación errónea tienen para el sistema judicial penal (condena de una persona inocente), el estudio de la identificación de personas ha jugado un papel central en la investigación del testimonio. Asimismo, la realización de muchos de los estudios sobre los procesos básicos que intervienen en el procesamiento y reconocimiento de rostros obedece también, en parte, al interés existente sobre las identificaciones erróneas en los procedimientos criminales.

Los estudios sobre otros aspectos del testimonio del testigo presencial, como el recuerdo de detalles de las acciones, o como las descripciones de las personas, han recibido comparativamente menos atención. Sin embargo, hay varias razones por las que es importante diferenciar entre estos distintos aspectos del testimonio. En primer lugar, en el recuerdo que el testigo tiene de los detalles de un suceso está implicado, principalmente, el recuerdo verbal, mientras que en la identificación de personas lo están los procesos visuales de reconocimiento. De ahí que la exactitud del recuerdo de los detalles de un hecho no pueda seguir las mismas «leyes de la memoria» que el reconocimiento de rostros (aunque algunos de los determinantes de ambos tipos de testimonio puedan afectar a ambos dominios). Así, por ejemplo, las curvas del olvido pueden diferir en los dos ámbitos. En segundo lugar, la metamemoria para el material verbal puede ser distinta de la metamemoria para los rostros.

Por estas razones, en este capítulo expondremos la investigación sobre la metamemoria de las identificaciones separadamente de la metamemoria para otros aspectos del hecho criminal, introduciendo primero los diferentes niveles de análisis del informe de un testigo.

1.3. Evaluación del testimonio del testigo presencial: memoria, metamemoria y juicio de memoria

En el ámbito del testimonio, se pueden distinguir tres niveles de análisis: nivel de procesamiento de la información (nivel de memoria), nivel de metamemoria, y nivel de juicio de memoria (meta-metamemoria). A continuación, se exponen las características de los mismos y la importancia de cada uno de ellos para el testimonio del testigo.

1.3.1. Nivel de memoria

A nivel de memoria, en la investigación sobre la identificación y el recuerdo de sucesos están implicados los procesos de percepción, retención y recuperación de la información por parte de los testigos. Como un suceso complejo contiene gran cantidad de información, solo podemos atender y percibir una pequeña parte de ella. Al presenciar el suceso se realiza una interpretación de lo que se observa en función de los conocimientos previos y expectativas. Además, la información percibida está sujeta a influencias, tanto internas (pensamientos) como externas (comentarios de otras personas), que pueden producir cambios en la memoria original (*véase* el Capítulo 9 de este manual). En la fase de recuperación, el testigo intenta reconstruir la información sobre el hecho necesaria para responder a preguntas específicas.

Hay varios factores que influyen en el recuerdo y el reconocimiento a través de las fases del procesamiento de la información (*véase* Narby, Cutler y Penrod, 1996; Wells y Olson, 2003). Sin embargo, esta revisión se centra principalmente en los niveles de metamemoria y de juicio de memoria.

1.3.2. Nivel de metamemoria

Los testigos, al ser entrevistados por los investigadores del ámbito criminal, no sólo procuran recordar el contenido del hecho delictivo, sino que también informan de los procesos de metamemoria (es decir, de la evaluación de su propia memoria) al intentar recordar los detalles de un acontecimiento o al tratar de identificar a una persona. Normalmente, la confianza con la que un testigo ofrece un detalle determinado o identifica a una persona es una expresión verbal de los procesos de metamemoria. Estos procesos también están bajo la influencia de ciertos factores a nivel de percepción, intervalo de retención y recuperación. Por ejemplo, la confianza del testigo puede cambiar con el paso del tiempo debido a causas externas, sin que se produzcan modificaciones concomitantes en la exactitud. Como comprobaremos más adelante, hay numerosos estudios experimentales que han investigado la relación entre la confianza y la exactitud.

Si bien los investigadores han evaluado casi exclusivamente la confianza postdecisional en la exactitud de la identificación, hay otros aspectos del comportamiento del testigo al realizar dicha identificación que han recibido menos atención. Por ejemplo, apenas se han analizado los procesos de decisión y cómo éstos se reflejan en las respuestas del testigo (tiempo de decisión). Además, se conoce bastante poco sobre la metamemoria del suceso recordado. En este caso, los testigos pueden utilizar estrategias heurísticas y de metacognición para evaluar hasta qué punto recuerdan o reconocen correctamente ciertos aspectos de un delito. Las afirmaciones sobre los procesos de metamemoria son una importante fuente de información a tener en cuenta, junto con el informe del hecho delictivo, por los investigadores de delitos, para así evaluar adecuadamente el testimonio ofrecido por el testigo (por ejemplo, Bradfield y McQuiston, 2004).

1.3.3. Nivel de juicio de memoria

Este nivel hace referencia a los juicios de quienes investigan los delitos (jurado, jueces y policías) sobre la información que recuerda el testigo. A este nivel de «meta-metamemoria», algunos autores lo denominan nivel de juicio de memoria (Wells, 1984; Wells y Lindsay, 1983) o nivel interpersonal de memoria (Johnson, Bush y Mitchell, 1998). Además del informe del testigo, quienes investigan delitos tienen también en consideración las condiciones de dicho testigo en las fases de percepción, retención, y recuerdo/reconocimiento (Ibabe, 2000a). Entre las expresiones de metamemoria que analizan estos profesionales, se encuentran las estimaciones de confianza, la latencia de respuesta en una rueda de identificación, los comentarios y razonamientos sobre la decisión de identificación, y la descripción del culpable y el recuerdo de los detalles del suceso. A veces, para inferir la exactitud de la identificación, estos investigadores examinan la exhaustividad y la precisión de algún aspecto del testimonio, así como la consistencia de la declaración. Además, las creencias de estos investigadores (*véase* Leippe, 1994) y su conocimiento sobre los determinantes de la memoria del testigo presencial, incluyendo las suposiciones implícitas sobre los indicadores de la exactitud de la identificación, constituyen la base para juzgar la validez de una determinada identificación.

La distinción entre el nivel de metamemoria y nivel de juicio de memoria presenta interés debido a que los investigadores evalúan los informes de memoria de otras personas. Tales investigadores pueden utilizar algunas de las claves que los propios testigos utilizan para decidir si su propia memoria es correcta o no. Este tema ha sido central en el paradigma del control de la realidad o de la fuente (Johnson y Raye, 1981; Johnson, Hashtroudi y Lindsay, 1993; Mitchell y Johnson, 2000), que analiza cómo las personas deciden sobre el origen (interno *vs.* externo) o la fuente de su propio recuerdo. Por ejemplo, cuando las personas tienen que decidir sobre la «realidad» de los recuerdos de otras personas pueden utilizar indicadores semejantes a los que los mismos narradores utilizan para indagar en sus propios recuerdos (*véase* Davies, 2001; Pezdek y Taylor, 2000; Sporer, 1997, 2004b). Si las claves empleadas por los expertos en memoria corresponden a indicios válidos que también utilizan los testigos, entonces las evaluaciones llevarán a decisiones correctas sobre la realidad o el origen del recuerdo. Esta base no sólo ha sido aplicada con éxito a la identificación (cf., Dunning y Stern, 1994; Stern y Dunning, 1994), sino también a la detección del engaño (para una revisión, *véase* Sporer, 2004b; Vrij, 2000; *véase* también el Capítulo 15 de este manual).

2. Metamemoria de la identificación: variables de evaluación

Normalmente, tras un delito se pide a los testigos que proporcionen una descripción del culpable para ayudar a la policía a encontrarlo. Si la policía sospecha

que el culpable puede ser una persona determinada, prepara una rueda de identificación en vivo o una serie fotográfica con el sospechoso y varios distractores con características físicas similares a las descritas por el testigo (Wells, Rydell y Seelau, 1993). Cuando un testigo participa en una rueda de identificación, las decisiones posibles dependen de la presencia o ausencia del verdadero culpable en dicha rueda (*véase* la Tabla 8.1).

Tabla 8.1. *Resultados posibles de las decisiones de identificación en la rueda de identificación con el autor presente y ausente*

	Respuesta del testigo		
	No identificación «No electores»	**Identificación positiva «Electores»**	
Ausente (AA)	Rechazo correcto	Identificación falsa (falsa alarma)	Identificación de un distractor[a]
Presente (AP)	Rechazo incorrecto (omisión)	Identificación correcta (acierto)	Identificación de un distractor[a]

[a] En algunos estudios las identificaciones de los distractores se denominan identificaciones falsas.

Por un lado, en una rueda con el autor o culpable presente (AP), el testigo puede elegir correctamente a dicho culpable (*acierto,* según la teoría de la detección de señales). No obstante, cuando el testigo manifiesta que el autor no está presente se trata de un *rechazo incorrecto* (u omisión). El caso de identificar a una persona que no es el sospechoso es la *identificación de un distractor*. Esta es una identificación falsa, y se trata de un error conocido, porque se sabe que los distractores son inocentes. Por otro lado, cuando el autor del hecho está ausente (AA), el testigo puede expresar que éste no está entre las personas presentadas (*rechazo correcto*), o puede identificar incorrectamente a un sospechoso inocente (*identificación falsa*). En términos de la teoría de la detección de señales, las identificaciones falsas también se llaman *falsas alarmas*.

Los numerosos determinantes del proceso de identificación se pueden categorizar en variables a estimar y variables del sistema (Wells, 1978; *véase* también los Capítulos 10 y 14 de este libro), así como en variables de evaluación (Sporer, 1993a). Las variables de evaluación se refieren al subconjunto de variables a estimar que se asocian con las decisiones del testigo y que pueden utilizar los investigadores del ámbito criminal para evaluar la exactitud de la identificación de un testigo. Estas posibles variables de evaluación incluyen:

- *La confianza del testigo:* confianza preidentificación y confianza postidentificación.
- *La latencia de respuesta:* tiempo que transcurre entre la presentación de la rueda de identificación y la decisión del testigo.

- *Los procesos de decisión:* estrategias de juicio absoluto *vs.* estrategias de juicio relativo; juicios de recordar/saber.
- *La descripción de personas:* cantidad y calidad/precisión de los elementos descriptores que se ofrecen.
- *La descripción del suceso:* cantidad y calidad de los detalles sobre el suceso que proporciona el testigo (información central *vs.* periférica; acciones *vs.* información descriptiva).

En esta sección nos ocuparemos básicamente de la confianza y de la latencia de respuesta, por tratarse de variables que abordan la metamemoria de forma adecuada, pero también señalaremos la utilidad potencial de las demás variables.

2.1. La confianza de los testigos presenciales

La confianza subjetiva de un testigo ha recibido una considerable atención empírica (Bothwell, Deffenbacher y Brigham, 1987; Sporer, Penrod, Read y Cutler, 1995). Para utilizar la confianza como variable de evaluación, se calcula la correlación (biserial puntual) entre dicha confianza y la exactitud de la identificación (decisión binaria: correcta o incorrecta). Las primeras revisiones existentes sobre la relación CE (confianza-exactitud) concluyen que la correlación es muy débil o nula (Bothwell *et al.*, 1987; Deffenbacher, 1980; Leippe, 1980; Wells y Murray, 1984). Además, algunos investigadores han precisado que la existencia de correlaciones positivas puede ser una sobrestimación debida a unas condiciones óptimas de procesamiento (Bothwell *et al.*, 1987; Deffenbacher, 1980) que no son las habituales en una situación delictiva real. Wells y Murray (1984) critican la inclusión de varios estudios demasiado distintos metodológicamente. Argumentan que las comparaciones intraestudios pueden desvelar bajo qué condiciones es probable esperar una relación CE significativa y bajo cuáles no es factible (cf., Cutler y Penrod, 1989, Lindsay, Nilsen y Read, 2000; Lindsay, Read y Sharma, 1998, para ejemplos de esta estrategia de investigación). Además, Wells y Murray enfatizan que en los pocos estudios que incorporaron la condición de ruedas de identificación con AA, las correlaciones fueron consistentemente menores en esta condición (por ejemplo, Malpass y Devine, 1981) que en la condición de AP. Concluyen que en la mayoría de los estudios publicados se han utilizado solamente ruedas de identificación de AP, por lo que se puede haber sobreestimado la relación real entre confianza y precisión.

Se debería advertir a los investigadores de delitos, en particular a los jurados, que la confianza no es un indicador fiable de la exactitud. En el meta-análisis de Bothwell y colaboradores (1987), en que se incluyeron 40 estudios sobre la relación CE en delitos simulados, se encontró una correlación media de 0.25 (estadísticamente significativa). La baja relación CE observada puede deberse, al menos en parte, al efecto de variables que no afectan

simultáneamente a la confianza y a la exactitud. Otra explicación de la débil relación CE puede ser la escasa heterogeneidad de las condiciones de codificación de los estudios, la cual puede haber limitado la variabilidad de la exactitud (Lindsay *et al.*, 1998, 2000).

2.1.1. Electores versus no electores

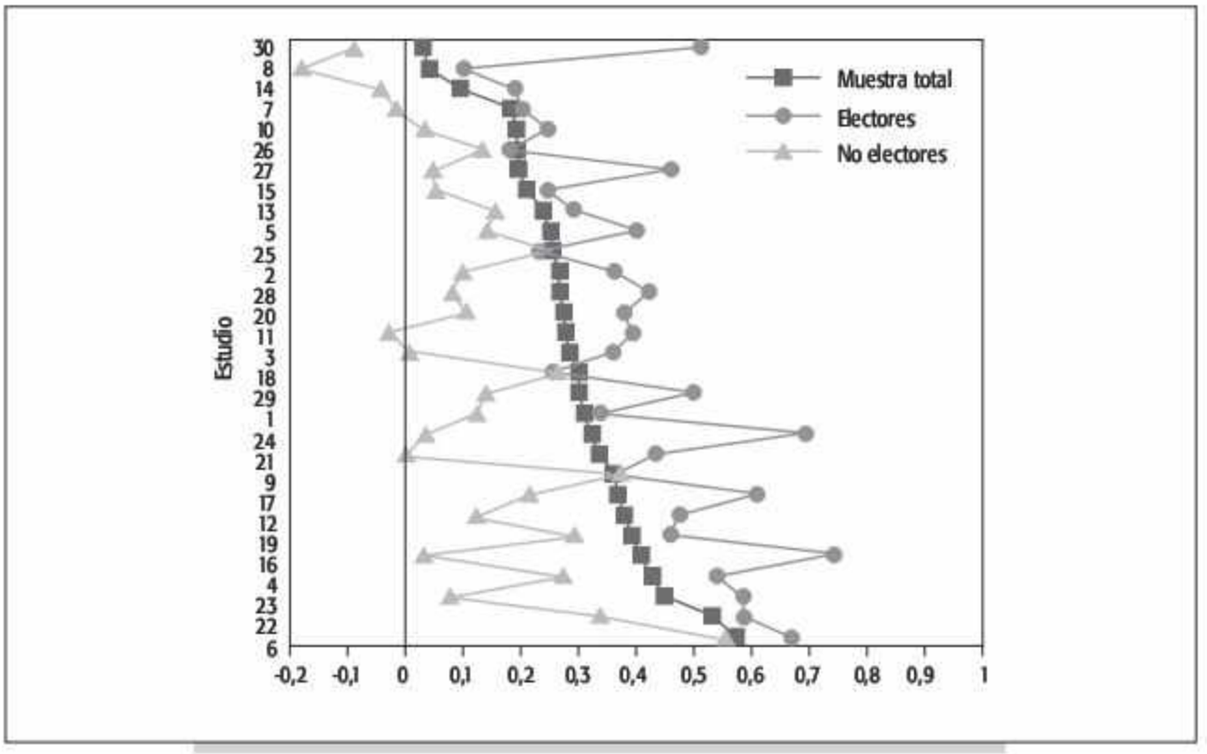
Desde un punto de vista práctico, los argumentos de Brigham (1988) y Sporer (1992a, 1993b) constituyeron un importante punto de inflexión que llevó a una revisión de los estudios disponibles en el meta-análisis de Sporer *et al.* (1995). Los investigadores del ámbito científico saben si el autor del hecho está presente o no en la rueda de identificación, pero los profesionales del ámbito judicial y policial desconocen esa información. Como estos profesionales pueden ver si un testigo escoge o no a algún miembro de la rueda de identificación, resulta interesante analizar la relación CE separadamente para los electores (quienes señalan a alguien, realizando identificaciones correctas o falsas alarmas) y no electores (quienes no señalan a nadie, efectuando rechazos correctos o incorrectos; *véase* la Figura 8.1).

Brigham (1988) analizó cinco estudios en que se habían incluido ruedas de identificación paralelas (AP y AA). Teniendo en cuenta a todos los participantes, la relación CE ($r = 0.19$) fue de magnitud comparable a la del meta-análisis de Bothwell y colaboradores (1987). Sin embargo, la relación fue mayor para los electores (correlación media: $r = 0.37$) que para los no electores (correlación media: $r = 0.07$). En el meta-análisis de Sporer *et al.* ($N = 4036$, metodología del delito simulado y ruedas de identificación paralelas), la correlación general CE (r ponderada $= 0.29$) se correspondía con la encontrada en revisiones previas. Además, se encontró consistentemente que la correlación CE era mayor para los electores (r ponderada $= 0.37$, $N = 2467$) que para los no electores ($r = 0.12$, $N = 1569$). Tal como se puede observar en la Figura 1, este patrón de resultados se obtuvo en casi todos los estudios. Además, en esta figura se muestran las correlaciones para los electores y los no electores de todos los estudios, ordenados según la magnitud de las relaciones observadas.

Un análisis de los 30 conjuntos de datos originales indicó que la confianza media de los electores que acertaron era mayor que la confianza de los electores que fallaron. Además, se encontró una interacción entre la exactitud de la decisión y el tipo de elección: los electores que acertaron estaban más seguros ($M = 75.3\%$) que los electores que fallaron (M = 55.1%), pero apenas sí hubo diferencias entre los no electores (identificaciones correctas: 71.0%; incorrectas: 64.4%).

En estudios más recientes, D. S. Lindsay, Read y colaboradores han encontrado relaciones CE aún más elevadas para los electores cuando las condiciones son muy variables dentro de un mismo experimento (por ejemplo, D. S. Lindsay

Figura 8.1. *Relaciones confianza-exactitud en 30 estudios (Sporer et al., 1995)*



et al., 1998). Sin embargo, hay que puntualizar que esas relaciones relativamente elevadas pueden darse en una comisaría solo si la decisión original se toma en una rueda de identificación dirigida por un policía «ciego» respecto a la identidad del sospechoso y de los distractores (Wells, *et al.*, 1998). Los estudios posteriores de informes retrospectivos sobre la decisión de identificación indican que existen varios factores que pueden distorsionar la confianza depositada en esa decisión. Discutiremos más adelante esos factores bajo el título de maleabilidad de la confianza (Apartado 4.1).

2.1.2. Calibración entre confianza y exactitud

Recientemente, se ha optado por calcular la calibración entre la confianza y la exactitud como una alternativa al cálculo de la correlación CE (por ejemplo, Brewer, Keast, y Rishworth, 2002; Juslin, Olson, y Winman, 1996; Weber y Brewer, 2003, 2004). La calibración puede evaluarse de cuatro maneras: mediante curvas de calibración, mediante el índice (C) de calibración, atendiendo a la sobreconfianza y la infraconfianza (S/I), y según la resolución (Brewer *et al.*, 2002). Las curvas de calibración se crean teniendo en cuenta la proporción de decisiones correctas para cada nivel (o rango, en una escala continua) de juicio de confianza y la confianza media dentro de cada nivel o rango. La calibración perfecta ocurre, por ejemplo, cuando el 80 por ciento de las decisiones

realizadas con un 80 por ciento de confianza son correctas, el 90 por ciento de las decisiones realizadas con un 90 por ciento de confianza son correctas, y así sucesivamente. De ahí que la curva perfecta de calibración sea una línea recta con pendiente 1 y origen 0.

Según Juslin *et al.* (1996), el método de la calibración es de mayor aplicabilidad para las evaluaciones de los testigos en los tribunales que la correlación biserial puntual, ya que proporciona una medida capaz de predecir la fiabilidad de un determinado valor de confianza. Estos autores utilizaron las medidas de calibración como indicadores de la relación CE en un experimento de identificación con dos intervalos de retención, dos métodos de selección de los distractores, y dos culpables. Los electores mostraron una buena calibración, con una ligera infraconfianza o sobreconfianza dependiendo de la condición. Existen unos pocos estudios en que se han utilizado medidas de calibración como indicadores de la relación CE en los ámbitos de la identificación del testigo (Brewer *et al.*, 2002; Olsson y Juslin, 1999) y del reconocimiento de rostros (Cutler y Penrod, 1989; Olsson, Juslin, y Winman, 1998; Weber y Brewer, 2003, 2004). En línea con los resultados de los estudios que han empleado correlaciones, estos trabajos muestran una mejor calibración para los electores que para los no electores (Brewer *et al.*, 2002; Brewer, Caon, Todd y Weber, 2005; Weber y Brewer, 2003).

Brewer *et al.* (2002) demostraron que la calibración podría mejorarse a través de manipulaciones experimentales sobre las condiciones de codificación e identificación, o sobre las razones de una decisión errónea. Además, la mejor calibración se observó cuando los participantes informaban de la utilización de una codificación más holística que analítica (Olsson y Juslin, 1999). El aumento de la dificultad de las condiciones de codificación, operacionalizada a través del tiempo de exposición, dio lugar a un incremento de la sobre-confianza y a una reducción de la calibración de los electores en ambas ruedas de identificación (simultánea y secuencial) (Weber y Brewer, 2004). Las condiciones de reconocimiento más difíciles (mayor tamaño nominal de la rueda de identificación) parecen llevar a una disminución de la calibración y a un aumento de la sobreconfianza. La calibración es menor con ruedas de identificación amplias (12 personas) que con ruedas de identificación reducidas (4 personas) (Brewer *et al.*, en revisión).

Estos resultados confirman que se produce un aumento de la confianza en la exactitud de la respuesta al incrementar la dificultad de la pregunta, un efecto bien conocido en otras áreas de investigación (Gigerenzer, Hoffrage y Kleinboelting, 1991). Curiosamente, al controlar la dificultad de las condiciones de codificación o reconocimiento solicitando juicios absolutos o relativos (operacionalizados vía ruedas secuenciales o simultáneas, R. C. L. Lindsay y Wells, 1985), se alcanzó una calibración CE comparable (Weber y Brewer, 2004).

2.2. La latencia de respuesta como indicadora de exactitud

La latencia de respuesta (tiempo de decisión) es una variable de evaluación muy importante que, a lo largo de los últimos diez años, ha recibido mucha atención en relación con el desempeño del testigo presencial (Dunning y Stern, 1994; Read, 1995; Smith, Lindsay y Pryke, 2000; Sporer, 1992a, 1993a, 1994; Weber, Brewer, Wells, Semmler y Keast, 2004).

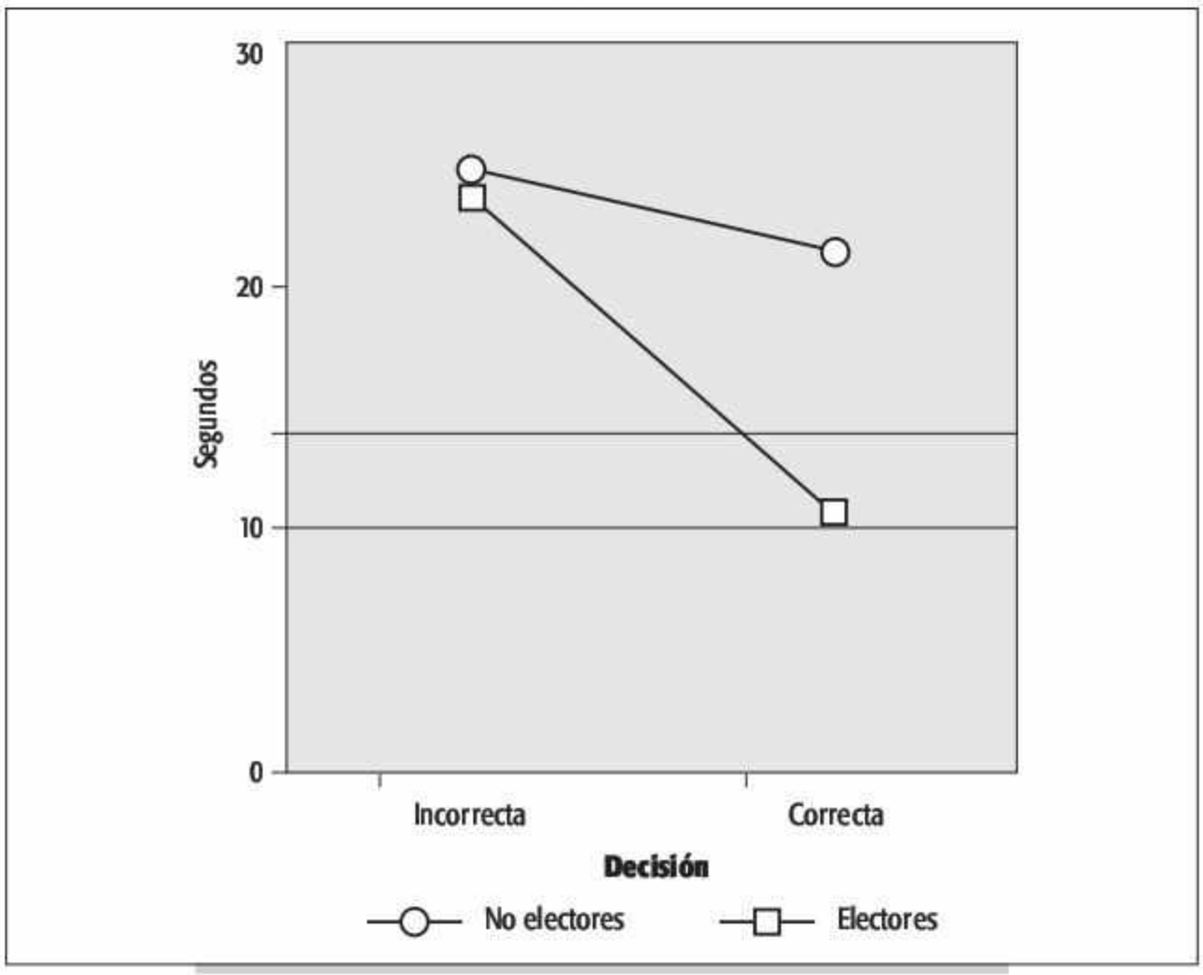
Hay una serie de estudios que han demostrado consistentemente que existe una relación negativa entre el tiempo de respuesta y la exactitud de la identificación para los electores. Sin embargo, estos mismos estudios no han logrado encontrar ninguna relación para los no electores (Dunning y Stern, 1994; Dunning y Perretta, 2002; Kneller, Memon, y Stevenage, 2001; Smith, *et al.*, 2000; Sporer, 1992a; 1993b; Weber *et al.*, 2004). En una revisión de la literatura disponible por aquel entonces, Sporer (1994) halló relaciones negativas entre la latencia de respuesta y la exactitud de los electores en cinco estudios de un total de seis. Además, la latencia de respuesta y la confianza se relacionaban negativamente (Robinson, Johnson, y Herndon, 1997; Sporer, 1992a, 1993a).

Podemos ver que los hallazgos de las investigaciones sobre la relación CE y aquellos sobre la relación entre la latencia de respuesta y la exactitud de la identificación (relación LE) convergen al mostrar la existencia de una relación estable para los electores, y de ningún patrón fiable para los no electores (Sporer, 1992a, 1993a, 1994). Desgraciadamente, los primeros estudios no diferenciaban según el tipo de decisión, informando solamente de la relación global CE o LE, o de relaciones separadas para ruedas de identificación de AP y de AA (p.e., Read, 1995; Robinson *et al.*, 1997).

Otra manera de analizar la relación LE consiste en comparar la latencia de respuesta media de los electores y no electores correctos e incorrectos, y hacer lo propio con los no electores. La Figura 8.2 muestra las medias de estos cuatro grupos según Sporer (1994a). Apenas se aprecian diferencias entre los rechazos correctos e incorrectos, pero los electores que acertaron tomaron sus decisiones mucho más rápidamente que los que realizaron una identificación falsa.

Desde un punto de vista práctico, sería especialmente interesante identificar el límite de tiempo por debajo del cual las identificaciones de los testigos presenciales fueran correctas (Dunning y Perretta, 2002). Los autores encontraron que cuando un testigo tarda entre 10 y 12 segundos en realizar una identificación positiva es probable que ésta sea correcta, pero que si tarda más tiempo no está claro si la decisión es correcta o no. El postulado de Dunning y Perretta del límite de tiempo invariable (10-12 segundos) ha sido refutado por los resultados de varios estudios recientes (Weber *et al.*, 2004; Brewer *et al.*, 2005) que no han logrado encontrar un límite de tiempo similar en todas las condiciones.

Figura 8.2. *Latencia de las decisiones correctas e incorrectas de los electores y no electores en una tarea de identificación (Sporer, 1992a)*



2.3. Otras variables de evaluación

Por un lado, ha habido intentos de examinar los informes retrospectivos de los testigos para explorar sus procesos de decisión, distinguiendo entre procesos automáticos y procesos deliberados, pero los resultados son poco consistentes (Brewer, Gordon y Bond, 2000; Kneller, Memon y Stevenage, 2001). Y, por otro lado, la evidencia sobre la utilidad de las experiencias de recuerdo (paradigma recordar/saber) para evaluar la precisión de la identificación es todavía escasa, especialmente bajo condiciones ecológicamente válidas (Wright y Sladden, 2003).

Actualmente, tampoco está claro si otros aspectos de la declaración del testigo (en particular, la exhaustividad y la exactitud de la descripción del culpable y del suceso informado) se relacionan con la exactitud de la identificación. Los pocos estudios disponibles muestran que la exhaustividad de la descripción del culpable no se relaciona ni con la exactitud de esa descripción, ni con la exactitud de la identificación; y en los casos en que sí existe alguna relación, esta es débil (por

ejemplo, Pigott y Brigham, 1985; Sporer, 1992a; Wells, 1985; para revisiones, *véase* Meissner, Sporer y Schooler, en prensa; Sporer, 1996). Del mismo modo, la relación entre el número de detalles recordados de un suceso y la exactitud de la identificación es baja (Sporer, 1992a) o nula (Pigott, Brigham y Bothwell, 1990; Wells y Leippe, 1981). Sin embargo, Wells y Leippe (1981) hallaron una correlación negativa significativa (r = -0.61) entre un detalle periférico concreto (el número de dibujos de la pared) y la exactitud de la identificación. Esto significa que cuando los participantes focalizan su atención en la periferia más que en la propia acción, tienen una menor probabilidad de identificar al autor del hecho.

Sin embargo, para poder clasificar de forma fiable a los testigos como correctos o incorrectos, es necesario tener en cuenta, de forma conjunta, una serie de variables (tiempo de decisión, confianza, procesos de decisión, experiencias de recuerdo, así como la descripción de personas y sucesos).

Algunas de las variables que hemos revisado son más prometedoras que otras como indicadores fiables de la precisión de la identificación; no obstante, su valor predictivo puede variar en función de algunas variables moderadoras potencialmente importantes. Su conocimiento podría ser de utilidad para ponderar los indicadores de la exactitud de la identificación.

2.4. Variables moderadoras de la relación entre la exactitud de la identificación y las variables de evaluación

Durante los años ochenta, los trabajos sobre confianza-exactitud se centraron, casi exclusivamente, en tratar de explicar por qué a veces la correlación entre ambas variables era moderada, mientras que otras veces era baja o incluso nula. Sin embargo, una vez quedó bien establecido que la relación no es muy fuerte, los estudios se centraron en describir las condiciones bajo las cuales ésta se puede incrementar, es decir, intentaron descubrir cuáles son los factores que moderan la relación CE (para una revisión, *véase* Ibabe, 2000a).

De entre las numerosas variables a estimar estudiadas como moderadoras de la relación entre la exactitud de la identificación y las diversas variables de evaluación (para revisiones, *véase* Narby *et al.*, 1996; Wells y Olson, 2003), las que se consideran más importantes son la raza del autor (y del observador) del delito, la medida en que el rostro del autor sea peculiar, y las condiciones de codificación y recuperación del acontecimiento.

2.4.1. Raza del culpable

Uno de los hallazgos más sólidos de la literatura sobre el reconocimiento de rostros (Malpass y Kravitz, 1969; Meissner y Brigham, 2001; Sporer, 2001a) es el *efecto cruzado de la raza* (ECR). Según este efecto, el reconocimiento de rostros de otras etnias es peor que el de los rostros de la propia raza. La existencia

del ECR se ha demostrado con el paradigma de reconocimiento de caras en experimentos realizados, en su mayor parte, con personas de raza negra y blanca. Los asiáticos, hispanos u otros grupos étnicos se han estudiado en menor medida. Muchos de los estudios publicados no han incluido ruedas de identificación paralelas. La exclusión de ruedas de identificación de AA impide realizar una estimación adecuada de la magnitud de este efecto, así como del cambio en la tendencia de respuesta (*véase* McQuiston-Surrett, Malpass y Tredoux, en prensa, Sporer, 2001b). El valor predictivo de las variables de evaluación en función de los electores y los no electores sólo se puede estudiar adecuadamente si se emplean ruedas de identificación paralelas. Hay evidencias de que cuando los participantes son de la misma etnia que el autor, la confianza y la latencia de respuesta tienen un moderado valor predictivo para los electores. Este efecto no se ha encontrado en los casos en que los participantes y el autor del delito han sido de razas distintas (*véase* Smith, Lindsay, Pryke y Dysart, 2001).

Smith *et al.* (2001) investigaron hasta qué punto la confianza del testigo presencial, la latencia de respuesta, y las estrategias de juicio absoluto *vs.* relativo (*véase* Dunning y Stern, 1994; Lindsay y Wells, 1985; Sporer, 1992a, 1993a, 1994) podían ser utilizadas como variables que predijeran la identificación de testigos asiáticos y blancos que habían observado un vídeo en que se mostraba un robo simulado. En línea con las investigaciones previas, la relación positiva CE y la relación negativa LE fue mayor para los electores que para los no electores. Sin embargo, en las identificaciones de etnias cruzadas (asiáticos y blancos) las relaciones no llegaron a ser significativas.

El efecto cruzado de la raza también podría producir un déficit en la *descripción* de rostros de otras razas, así como en la exactitud de dicha descripción (McQuiston-Surret y Topp, en prensa). Es necesario que se lleven a cabo más investigaciones empíricas sobre las estrategias de decisión de los testigos en que se investigue el papel de la etnia (propia *vs.* cruzada), en particular para diferentes grupos étnicos (por ejemplo, los hispanos han recibido poca atención en la literatura científica). Además, en la investigación sobre el ECR convendría utilizar el paradigma del delito simulado.

2.4.2. Peculiaridad del rostro del culpable

Probablemente, la peculiaridad del rostro de una persona influya en la codificación, en la descripción posterior y en el reconocimiento de dicha persona. En la literatura científica hay constancia de que los rostros peculiares se reconocen mejor que los rostros más típicos (Going y Read, 1974; Light, Kayra-Stuart y Hollander, 1979; Sporer, 1992b; Vokey y Read, 1992, 1995). Este hallazgo va en la línea del sentido común, y también en la de los supuestos de la metamemoria de los participantes (Brown, Lewis y Monk, 1977; Strack y Bless, 1994). Sin embargo, hay pruebas de que, quizás, esta peculiaridad no sea un constructo

unidimensional. Los estudios que han aplicado el análisis factorial han encontrado una dimensión de *memorabilidad* y otra de *familiaridad* (Meissner, Brigham y Butz, 2005, en prensa; Vokey y Read, 1992, 1995). La dimensión de familiaridad es probable que afecte a los índices de falsas alarmas en tareas de reconocimiento (Vokey y Read, 1992), y podría jugar también un papel relevante en los procedimientos criminales.

Si los rostros más distintivos son más fáciles de recordar y reconocer, los testigos estarán más seguros cuando el rostro a reconocer sea distintivo. Hay algunas evidencias de una mayor relación CE para los rostros distintivos que para los no distintivos (Brigham, 1990; Cutler y Penrod, 1989).

2.4.3. Condiciones de codificación y recuperación

Con el objetivo de tratar de explicar las causas de las bajas relaciones CE, Deffenbacher (1980) propuso la *hipótesis de la optimización*. Esta hipótesis indica que, probablemente, los factores que determinan la calidad del procesamiento de la información en el momento de la observación también tengan efecto sobre los juicios de confianza. De ahí que la relación CE sea mayor cuando las condiciones de codificación son buenas –por ejemplo, cuando el testigo tiene la oportunidad de observar bien al autor, o cuando el tiempo de exposición es amplio– que cuando son malas –iluminación insuficiente, existencia de varios culpables, o escasa duración del suceso–.

En un meta-análisis, Bothwell y colaboradores (1987) obtuvieron resultados a favor de la hipótesis de la optimización para el tiempo de exposición del rostro de una persona. No obstante, los resultados de Lindsay *et al.* (1981) van en contra de esta hipótesis. Los autores manipularon las condiciones de presentación de un robo simulado variando el tiempo de exposición del autor. Encontraron correlaciones débiles no solo en las condiciones de baja optimización (33 por ciento de exactitud de la identificación), sino también en las de alta optimización (75 por ciento).

En el contexto criminal, las condiciones de codificación distan mucho de ser las óptimas, ya que el tiempo de exposición suele ser corto y la situación a menudo es sumamente estresante para los testigos.

En relación con la recuperación, también se podría esperar una relación menor cuando las condiciones son desfavorables para el testigo. Por ejemplo, Cutler y Penrod (1989) hallaron que la relación CE era menor si los protagonistas iban disfrazados (llevando un sombrero) que si no iban disfrazados. En un estudio de reconocimiento de rostros, Sporer (1993a) encontró que la relación CE era mucho menor cuando la imagen del autor se mostraba con distinta indumentaria en la fase de presentación y en la fase de evaluación que cuando se mostraba con la misma indumentaria. También hay otra prueba a favor de esta hipótesis, ya que en el estudio de Lindsay (1986) se verificó que el aumento de similitud de los distractores de la rueda de identificación disminuía la relación CE.

Sin embargo, Read, D. S. Lindsay y Nicholls (1998) argumentaron que, en los primeros estudios, la relación CE pudo haberse subestimado debido a la escasa variabilidad de las condiciones experimentales (por ejemplo, del tiempo de exposición del autor), que a su vez reduce la variabilidad de la exactitud y de la confianza. Por ejemplo, Read (1995, Experimento 3) halló que la relación CE era mayor con periodos de exposición largos (10 min) que con periodos más breves (15 segundos). Además, la relación CE fue especialmente alta cuando los participantes tuvieron que recuperar la apariencia del autor durante las dos semanas que duró el intervalo de retención.

Basándose en esas conclusiones, Read y colaboradores (1998) proporcionaron una nueva interpretación de la hipótesis de la optimización, señalando que no puede ser solamente la optimización de la codificación lo que afecta a la relación CE, debido a la diversidad de oportunidades de codificación (y recuperación) de los participantes según los distintos estudios. Si la variabilidad de las condiciones es elevada, la confianza podría ser más predictiva de la identificación de lo se pensaba previamente (*véase* también D. S. Lindsay *et al.*, 1998). Como, en general, la latencia de respuesta y la confianza se relacionan negativamente (Sporer, 1992a), es de esperar que la relación LE sea mayor al variar las diferentes situaciones de codificación. Actualmente, se están llevando a cabo investigaciones en varios laboratorios del mundo para abordar este tema en profundidad.

2.4.4. Otras variables moderadoras

La investigación empírica de las variables moderadoras también ha mostrado que la fuerza de la correlación CE depende de factores cognitivos y sociales, tales como el momento de realizar el juicio de confianza (confianza pre- *vs.* post-identificación) (Cutler y Penrod, 1989; Sporer, 1992a, 1993b), o el nivel de auto-percepción del testigo presencial (Kassin, 1985; Kassin, Rigby y Castillo, 1991).

Por un lado, en relación con el momento de valorar la confianza, Sporer (1992a) encontró una correlación bastante alta en la condición post-identificación ($r = 0.45$), mientras que en la condición pre-identificación la relación no era significativa. Y, por otra parte, Kassin y colaboradores (1991) aplicaron la hipótesis de la autopercepción retrospectiva a la tarea de identificación, encontrando que el grupo de participantes que, antes de valorar la confianza en su decisión, había tenido la oportunidad de ver la grabación en vídeo de su identificación, obtuvo una correlación positiva mayor que el grupo que no había tenido la posibilidad de ver la grabación.

2.5. Conclusión

Es probable que la confianza se relacione positivamente con la exactitud de la identificación para los electores, y que el tiempo de respuesta lo haga negativamente.

Sin embargo, esta asociación no se espera entre los que no identifican a nadie. Sería no obstante prematuro postular un límite óptimo de tiempo por debajo de cual se pueda asumir que las decisiones de identificación probablemente sean correctas. Los límites óptimos de tiempo pueden variar en función de algunas variables a estimar –como las características del autor (por ejemplo, la distintividad), las condiciones de codificación y recuperación (por ejemplo, tiempo de observación del culpable, intervalo de retención entre la observación y la prueba de identificación)– y de algunas variables del sistema –número y similitud de los miembros de la rueda de identificación, o procedimiento secuencial *vs.* simultáneo–. Parece que las relaciones CE y LE pueden variar en función de importantes variables moderadoras. Estas variables deben tomarse en cuenta antes de utilizar la latencia de respuesta y la confianza como predictores fiables de la precisión de la identificación. Los enfoques más recientes han empleado medidas de calibración como alternativa al modo tradicional de abordar la asociación entre la confianza y la exactitud, que se ha caracterizado por el empleo de correlaciones.

Para finalizar, recordemos que las condiciones que favorecen la relación CE son:

1. La identificación positiva (electores).
2. Autor y testigo de la misma etnia.
3. La distintividad del rostro del autor del hecho.
4. Las buenas condiciones de procesamiento y recuperación.
5. Valorar la confianza después de realizar la identificación.
6. La posibilidad de observar la propia ejecución posteriormente.

Hasta aquí nos hemos referido a la metamemoria de los testigos presenciales que identifican a alguien como autor de un delito. Sin embargo, ya hemos mencionado previamente que la descripción del autor y el recuerdo de los detalles del delito son elementos clave del testimonio de un testigo presencial. Por eso, en el apartado siguiente analizaremos la metamemoria de los testigos presenciales sobre los detalles de un hecho delictivo.

3. La metamemoria del suceso a recordar

Mientras que una decisión de identificación solo puede ser correcta o incorrecta, los informes sobre los detalles de un suceso pueden variar en cuanto a la cantidad y exactitud de la información que se recuerda, y estas variables están determinadas por factores de la fase de percepción, retención y recuperación. La cantidad de información que se codifica está determinada por las expectativas de los testigos y la atención prestada, por la distancia a la que el observador presencia el suceso, por el tiempo de observación y por otras limitaciones situacionales (por ejemplo, si es de día o de noche). La mayoría de las investigaciones del testimonio,

especialmente desde su renacimiento en los años setenta, se han centrado sobre la distorsión de la memoria del testigo en la fase de retención, siendo digna de mención la maleabilidad de la memoria por la información postsuceso (Loftus y Palmer, 1974; *véase* Loftus, 1979). Estos estudios no solo han mostrado que la información engañosa puede deformar el reconocimiento y el recuerdo, sino también que la información falsa que se «recuerda» puede ir acompañada de una gran confianza. Además, en uno de estos estudios, los jueces que examinaron las grabaciones en vídeo de entrevistas sugestivas repetidas al cabo de un año eran incapaces de determinar lo que sucedió realmente, o de juzgar quién decía la verdad y quién no (Leichtman y Ceci, 1995).

En la fase de recuperación, los testigos informan sobre los detalles de un acontecimiento. Estos pueden ser correctos, o pueden ser incorrectos (errores de comisión). También es posible que los testigos omitan información (errores de omisión), ya sea debido al olvido, o debido a la retención consciente de información al pensar que esta no es pertinente o por no estar seguros de su exactitud. La fase de recuperación tiene una importancia especial, porque aquí los procesos de metamemoria pueden jugar un papel muy importante en la cantidad y la exactitud de la información que se proporciona. Por último, la fase de recuperación ofrece al entrevistador la oportunidad de influir (de manera positiva o negativa) sobre la exactitud y sobre la confianza mediante el modo en que se formulen las preguntas (recuerdo libre, clave de recuerdo, preguntas dirigidas, pruebas de reconocimiento). Por consiguiente, abordaremos los procesos implicados en la fase de recuperación a través del control de la metamemoria y de la regulación estratégica de la producción. De esta manera, integraremos la investigación cognitiva básica y las contribuciones de la psicología social, cuya relevancia a menudo se ha dejado de lado en este ámbito.

3.1. Cantidad y calidad de la información recordada

A los investigadores del ámbito criminal no les interesa conocer todos los detalles de un hecho delictivo, sino sólo la información central, los aspectos legalmente relevantes que sirvan de base para tomar una decisión. Por el contrario, como puntualizaron Koriat y Goldsmith (1996a, 1996b), los investigadores de la memoria se han centrado demasiado en la *cantidad* de información recordada, de acuerdo con el concepto de almacén de memoria. Sin embargo, la investigación relacionada sobre la «memoria de la vida cotidiana» se ha realizado en contextos más naturales, y se ha centrado sobre la exactitud o fidelidad de la memoria como representación de hechos pasados (Pansky, Koriat y Godsmith, 2005). Esta distinción debería ser también central en el recuerdo del testigo presencial.

La cantidad de información que se ofrece podría depender no solo de los procesos de memoria de los testigos, tal como señalaban los primeros investigadores,

sino también del contexto social en el que dichos testigos proporcionan la información. Dentro de un procedimiento criminal, el testigo puede informar de los detalles de un acontecimiento en una primera entrevista a la policía, en posteriores entrevistas policiales o con otros investigadores, y finalmente en un ensayo ante un juez (y quizás en presencia de gran audiencia; *véase* Blank, 2005). La regulación estratégica de la información por parte de los testigos puede hacer que se ofrezcan datos diferentes en las distintas etapas del procedimiento judicial.

3.2. El interrogatorio como interacción social

La base teórica de la mayoría de las investigaciones de testigos presenciales ha sido la psicología básica de la memoria y la cognición, aunque la psicología social y de la psicología del desarrollo también se han tenido en cuenta en algunos casos. Sin embargo, al analizar la declaración de un testigo ante la policía o ante un tribunal de justicia el contexto social puede tener una gran influencia sobre la información aportada.

Los investigadores de la psicología del testimonio han reconocido desde hace tiempo que la posición del testigo en un interrogatorio se parece a la situación de un participante en un experimento psicológico. No obstante, estas implicaciones se refieren exclusivamente a las identificaciones de los testigos (Wells y Luus, 1990), pero no al recuerdo del testigo en general. Hay varios motivos que pueden impulsar a los participantes a tomar parte en un experimento psicológico (por ejemplo, que sea obligatorio para superar una asignatura, que se ofrezca una compensación económica, de forma voluntaria para hacer un favor para un amigo, etc.). Estos motivos pueden determinar la actitud de los participantes durante el experimento (por ejemplo, una actitud negativa, indiferente o de cooperación; *véase* Weber y Cook, 1972). Después de la abundante investigación sobre la «crisis del experimento psicológico» de los años setenta, se ha llegado al consenso de que, en la situación experimental, se produce una «aprensión de evaluación». Según la revisión de Weber y Cook, los participantes no solo están preocupados por el cumplimiento de las expectativas del experimentador, sino que además tienen el deseo de parecer competentes, normales, etc.

Si esta interpretación de la situación de aprensión de evaluación del testigo fuera correcta, cabría esperar que tuviera un efecto sobre el desempeño y/o la confianza, debido a la situación de interacción social. Blank (2005) ha encontrado un efecto de facilitación/inhibición social del recuerdo de los testigos en función del contexto social. Cuando el entrevistador era alguien con mucha autoridad (un profesor emérito) y había audiencia, el recuerdo de los detalles centrales era mayor y el recuerdo de los detalles periféricos menor que cuando el entrevistador era un compañero de clase y no había ninguna audiencia. Shaw *et*

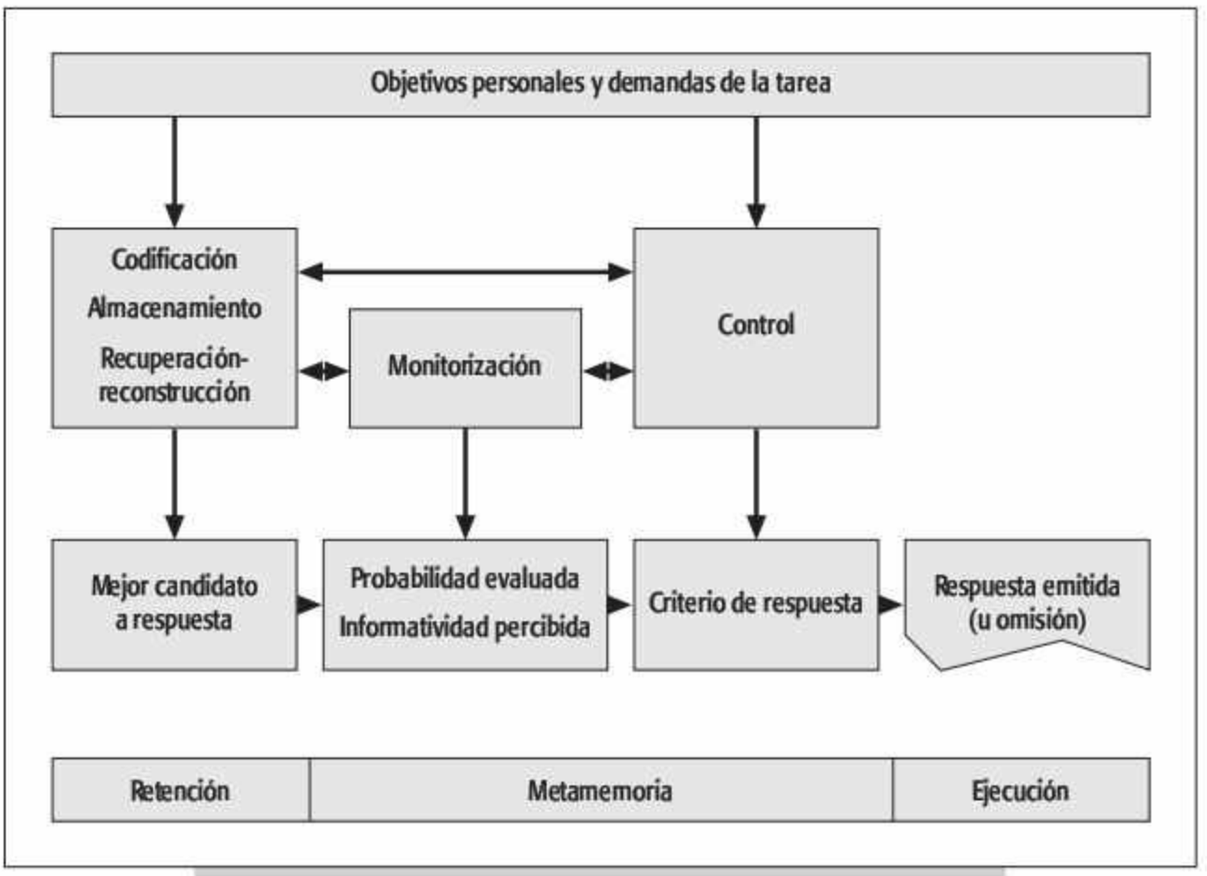
al., (2001) demostraron que cuando las respuestas y los juicios de confianza se expresaban públicamente, la confianza era menor (sin cambios en la exactitud) que cuando las entrevistas se realizaban en privado.

De la misma manera que los participantes de los experimentos quieren tener un buen rendimiento, los testigos presenciales no quieren parecer estúpidos, y normalmente tratarán de satisfacer lo mejor posible las demandas del entrevistador con sus respuestas. Los testigos tratarán de inferir lo que el entrevistador espera que digan y, consecuentemente, estarán pendientes de los indicios de aceptación o de rechazo del investigador. Este proporciona un *feedback* a las respuestas del testigo sobre si está «sobre la pista», es decir, sobre si aporta información relevante para el caso bajo investigación. Por lo tanto, hay que entrenar a los entrevistadores para que no transmitan sus expectativas sobre la conducta que esperan de los participantes. En este sentido, el efecto de las expectativas del experimentador (Rosenthal, 1976) es un fenómeno muy conocido. Los entrevistadores tienen que aprender a no dejarse engañar, ya que pueden obtener de los testigos información que ellos, directa o indirectamente, les hayan proporcionado previamente. También puede darse el caso de que hayan reforzado selectivamente determinadas respuestas. La mejor manera de evitar tales errores en un experimento es controlarlos, por ejemplo manteniendo al experimentador «ciego» respecto al resultado esperado. En una rueda de identificación, se trataría de que la dirección de la prueba estuviera a cargo de un policía ajeno al caso. No obstante, el policía (o el experto) responsable de un caso criminal necesitará toda la información disponible (de otros testigos, evidencias físicas, etc.) para llegar a alguna conclusión, y además debe estar informado de las preguntas del entrevistador y de sus reacciones ante las respuestas del testigo, ya que éstas influirán en gran medida sobre la información aportada.

3.3. Regulación estratégica de los informes de memoria

Una entrevista de investigación es una situación de interacción social que implica que la cantidad de información aportada por un testigo depende de dos elementos. El primero lo constituyen las propias disposiciones personales del testigo (por ejemplo, cautela para no cometer un error, necesidad de que se castigue al culpable) y el esfuerzo que realiza el investigador para acomodarse a sus expectativas. El segundo elemento comprende las habilidades que posea el investigador para llevar a cabo el interrogatorio, reforzando adecuadamente los comentarios y demás reacciones del testigo. Koriat y Goldsmith (1996c) han propuesto un marco teórico para la regulación estratégica de los informes de memoria. Recientemente, Pansky *et al.* (2005) lo han aplicado al contexto del testigo presencial (*véase* la Figura 8.3).

Figura 8.3. *Esquema de conceptualización y distinción de los componentes cognitivos y metacognitivos implícitos en la ejecución de tareas de recuerdo, centrado en la estrategia de regulación de la opción de informe y grado de detalle (adaptado de Pansky et al., 2005)*



Después de recuperar el «mejor candidato para la respuesta» (por ejemplo: «El taxi era amarillo»), el testigo necesita averiguar el origen de esta información (de acuerdo con el modelo del control de la fuente; *véase* Johnson *et al.*, 1993; Mitchell y Johnson, 2000) para evaluar la posibilidad de que esta sea cierta. La fluidez de la recuperación mencionada anteriormente, o la peculiaridad del ítem recordado, podrían utilizarse como heurísticos para valorar la supuesta exactitud de la información. Ante la inseguridad, las personas pueden utilizar estrategias metacognitivas («si el taxi hubiera sido rojo me acordaría claramente») de exclusión en el caso de respuestas inverosímiles (Strack y Bless, 1994; para una revisión de otras estrategias metacognitivas *véase* Werth, Strack y Förster, 2000).

Probablemente, los procesos de control de los testigos afectan en mayor medida a la calidad de la información que se aporta que a la cantidad de la misma (Pansky *et al.*, 2005). La cantidad de información dependerá más bien de la relación de confianza establecida con el investigador, del modo de interrogar de este (por ejemplo, estructura libre *vs.* preguntas dirigidas) y de la presión que ejerza sobre el testigo (por ejemplo, desde un interrogatorio coercitivo hasta una entrevista

sugestiva; *véanse* los Capítulos 11 y 12 de este manual). Por supuesto, la cantidad de información proporcionada también afectará a la exactitud. Se trata una trivialidad, después de cien años de investigación sobre la memoria de los testigos presenciales, el que se recomiende primero la formulación de preguntas abiertas para pasar después a preguntas más dirigidas. Mientras que con el primer procedimiento se obtiene poca información pero muy exacta, con el último es probable que se obtenga más cantidad de información a costa de reducir la exactitud (Lipton, 1977; para revisiones históricas, *véase* Deffenbacher, 1991; Sporer, 1982).

Pansky *et al.* (2005) han resumido las implicaciones de la investigación científica de la memoria sobre los informes de los testigos presenciales en dos principios: la opción de informar y el control sobre el nivel de detalle. La *opción de informar* hace referencia a la posibilidad de ofrecer o retener alguna información específica, mientras que el *control sobre el nivel de detalle* se refiere al grado de especificidad o generalidad de la información proporcionada. Por ejemplo, cuando un testigo ofrece una estimación de la estatura o la edad del culpable, rara vez la da de forma exacta (en cm o pulgadas), sino que indica un intervalo (por ejemplo, 175-180 cm; 20-25 años). Cuanto más amplio sea el intervalo, mayor será la exactitud, pero al mismo tiempo un intervalo amplio de estatura será bastante inútil para la policía, porque no permitirá discriminar entre muchos de los posibles sospechosos.

El marco teórico de la regulación estratégica de los informes de los testigos (*véase* la Figura 3) promete ser de gran utilidad para comprender los procesos metacognitivos de tales testigos. Hasta el momento, la utilidad de este modelo en el ámbito de la psicología del testimonio no se ha examinado. La mayor parte de la investigación existente se ha centrado sobre preguntas de cultura general, por lo que no se trata de memoria episódica para hechos específicos –que es una característica del recuerdo de los testigos presenciales–. Probablemente, los factores sociales sean más importantes en ámbitos aplicados como el de los interrogatorios de testigos que en los contextos de los estudios de laboratorio a los que se ha aplicado este modelo hasta ahora.

3.4. La confianza en la respuesta como indicador de exactitud

En el campo de la memoria de testigos, hay menos estudios sobre la relación CE al recordar un suceso que sobre la relación CE al identificar personas. En una revisión de Ibabe (2000a), las correlaciones CE de diversos estudios variaban desde la no significación hasta valores significativos de 0.14 a 0.54. En tres de los seis estudios analizados, la correlación era tan baja que la exactitud del testigo no podía predecirse adecuadamente a partir de la confianza (Clifford y Scott, 1978; Perfect, Watson y Wagstaff, 1993; Smith, Kassin y Ellsworth, 1989). Sin embargo, en los otros tres trabajos la correlación era significativa y moderada,

variando según la condición y según se tratara de correlaciones entre sujetos o intrasujetos (Gwyer y Clifford, 1997; Lipton, 1977; Perfect y Hollins, 1996).

En un interesante trabajo, Gwyer y Clifford (1997) sometieron a los participantes a una situación ecológicamente válida: presenciar en vivo una disputa simulada de tres minutos de duración en un aula. A continuación, los testigos se sometieron a una entrevista cognitiva o a una entrevista estructurada. Antes de la entrevista debían valorar su capacidad para contestar correctamente a las preguntas, y después de la entrevista debían valorar si habían sido capaces de responder correctamente. Además, tenían que valorar la confianza para cada dimensión de recuerdo (descripción de personas, acciones, objetos y secuencias de acciones). Las correlaciones entre sujetos fueron significativas tanto para la confianza antes de la entrevista ($r = 0.12$), como para la confianza después de la misma ($r = 0.21$). Además, la confianza correlacionó significativamente con la exactitud del recuerdo de la descripción de personas en la entrevista cognitiva ($r = 0.51$) y con la exactitud del recuerdo de objetos en la entrevista estructurada ($r = 0.36$). No obstante, las correlaciones intra-sujeto fueron significativas sólo para cinco participantes de un total de 64, siendo la correlación media $r = 0.45$. En este estudio la confianza se evaluaba de forma global, y no para cada pregunta, como en otros trabajos.

En un estudio más reciente, Perfect, Hollins y Hunts (2000) comprobaron que la práctica (repetición de la prueba de memoria) y el *feedback* sobre el rendimiento en la prueba produjeron un aumento de la relación CE del testimonio. Estos autores defienden que la falta de asociación entre la confianza y la exactitud en este contexto se debe a la falta de calibración de los testigos. La propia naturaleza de los hechos delictivos hace que las personas no tengan la oportunidad de aprender a calibrar el recuerdo de los mismos, a diferencia de lo que sucede con otro tipo de materiales, como por ejemplo las preguntas de cultura general.

Las discrepancias encontradas en la magnitud de la correlación CE al recordar un suceso pueden deberse, por una parte, a las diferencias en la forma de presentación o duración del suceso, y por otra parte a los diferentes tipos de pruebas empleadas para la evaluación de la memoria y a la diversidad de contenidos examinados. Sin embargo, en este tema, aún no se ha avanzado lo suficiente en la búsqueda de variables moderadoras de la relación CE.

3.5. Tipos de preguntas y confianza en la respuesta

Los primeros investigadores estudiaron la influencia del modo de preguntar sobre la exactitud del testimonio (Binet, 1900; Stern, 1902; *véase* Sporer, 1982). En algunos estudios clásicos, se comprobó que la forma narrativa daba lugar a informes menos completos pero más exactos que la forma interrogativa (Lipton, 1977; Marquis, Marshall y Oskamp, 1972; Marston, 1924; para resúmenes, *véase* Deffenbacher, 1991; Yarmey, 1979).

Más recientemente, Yarmey y Yarmey (1997) analizaron el recuerdo de unos testigos bajo la forma interrogativa y la narrativa. Los participantes presenciaban un breve suceso simulado en vivo, y después debían recordar las características físicas de la persona y su indumentaria. Los autores encontraron que las respuestas de la forma interrogativa eran más completas que las de la forma narrativa. Sin embargo, a pesar de contener más detalles correctos, las respuestas interrogativas también contenían más errores que las narrativas, lo que suponía una pequeña ventaja neta para las respuestas narrativas (8 por ciento de diferencia en la exactitud; tamaño del efecto: $r = 0.17$). La confianza era mayor en los informes narrativos que en los interrogativos. Los autores sugirieron que esas tasas de error probablemente podrían rebajarse si no se forzara a los testigos a contestar a las preguntas de clave de recuerdo cuando no estuvieran seguros.

Dentro de las formas interrogativas se pueden realizar distinciones más específicas, por ejemplo entre pruebas de verdadero-falso, pruebas de reconocimiento o de elección forzosa (con diferente número de alternativas de respuesta) y preguntas abiertas. En las pruebas de verdadero-falso, los entrevistados tienden a contestar afirmativamente (Richardson, Dohrenwend y Klein, 1965), especialmente los niños (Peterson y Biggs, 1997). Cuando una persona no sabe si una frase es verdadera o falsa, se inclina a responder que la declaración es verdadera (tendencia conocida como *sesgo de asentimiento* o de *aquiescencia*; *véase* Cronbach, 1990).

Al contrario de lo que sucede en las pruebas de reconocimiento, las preguntas abiertas se formulan de modo no directivo. Ello implica un menor riesgo de respuestas engañosas, porque el enunciado de las preguntas proporciona menos información nueva que las preguntas de verdadero-falso o de opción múltiple. La información que se encuentra en una pregunta sirve como clave de recuerdo de la respuesta correcta. Por ejemplo, la pregunta: «*¿Qué tipo de edificios había en la zona*?» no sugiere ningún tipo específico de edificios en sí, pero sugiere que había edificios. En una prueba de opción múltiple el testigo tendría que responder en base a varias alternativas de tipos de edificios (*fábricas, viviendas*, etc.). En último término, la elección se puede basar en una vaga sensación de familiaridad o en una selección subjetiva de elevada probabilidad entre varias alternativas.

En las pruebas de reconocimiento, el número de alternativas también influye sobre el porcentaje de respuestas correctas. La probabilidad de acertar por azar disminuye al aumentar el número de alternativas de respuesta. En las preguntas abiertas, el número de respuestas posibles es ilimitado en comparación con las pruebas de reconocimiento, reduciendo al mínimo la posibilidad de adivinar correctamente una respuesta. Siguiendo este razonamiento, se podría predecir un desempeño superior en las pruebas de opción múltiple que en las preguntas abiertas. Por otro lado, elegir una respuesta simplemente por familiaridad (información que al participante «le suena» de algo) disminuiría la adivinación del participante. En

la adivinación todas las alternativas de respuesta tendrían más o menos la misma probabilidad de ser elegidas, sin embargo, si una respuesta resulta más familiar que las demás, el participante se centrará en esa respuesta. En consecuencia, en una prueba de opción múltiple una respuesta puede aceptarse como correcta de manera inadecuada, ya que, a diferencia del caso de las preguntas abiertas, para responder a esta prueba no es necesario un proceso cuidadoso y elaborado de reflexión.

El modo en que se formulan las preguntas también tiene implicaciones para la confianza con la que se dan las respuestas. La confianza de los entrevistados puede ser mayor cuando se presentan alternativas, porque pueden estar seguros de que la respuesta correcta está entre las opciones presentadas, y así el esfuerzo cognitivo al responder es menor (Robinson *et al.*, 1997). Por el contrario, en las preguntas abiertas los entrevistados necesitan extraer la información de su memoria, y por lo tanto, el nivel de confianza en sus respuestas es menor, aunque tales respuestas sean correctas (Robinson *et al.*, 1997). La forma de preguntar también puede ser una de esas variables que afecta a la confianza del testigo sin afectar a su exactitud, o viceversa, puede influir en la exactitud sin producir cambios en la confianza. Estas conclusiones son análogas a las encontradas para la identificación de testigos (*véase* Luus y Wells, 1994; Sporer *et al.*, 1995). La exactitud es mayor en las pruebas de recuerdo que en las de reconocimiento, sin embargo, se ha observado que la confianza es mayor en las pruebas de reconocimiento que en las de recuerdo (Robinson *et al.*, 1997).

Ibabe y Sporer (2004) investigaron la exactitud de la memoria y la confianza de los testigos para los detalles de un suceso en función de tres tipos de preguntas: abiertas, de cuatro alternativas y de verdadero-falso. También examinaron esas variables según el tipo de contenido (acciones *vs.* información descriptiva) y la centralidad de la información (central *vs.* periférica). Hubo sensiblemente más respuestas correctas en la prueba de preguntas abiertas (74.1 por ciento) y en la de verdadero-falso (73.0 por ciento) que en la prueba de cuatro alternativas (66.5 por ciento). La exactitud fue mayor para la información central que para la periférica, y superior para las acciones que para la información descriptiva, de acuerdo con estudios previos (Ibabe, 2000b).

Hasta cierto punto, la confianza reflejó los hallazgos de la exactitud. En todos los tipos de pregunta, los testigos se mostraron mucho más seguros ante respuestas correctas que ante respuestas incorrectas, excepto para las acciones centrales. Sin embargo, la confianza en las respuestas correctas fue menor con preguntas abiertas que con preguntas de verdadero-falso y cuatro alternativas. En consecuencia, las diferencias entre el recuerdo y el reconocimiento deben tomarse en consideración al tratar de evaluar la exactitud de una declaración. De momento existe alguna evidencia indicativa de una mayor correlación CE en las pruebas de recuerdo que en las de reconocimiento (Ibabe, 1998, Experimento 2; Robinson *et al.*, 1997).

4. DISTORSIONES DE LA METAMEMORIA DEL TESTIGO

Al revisar la metamemoria del testigo presencial en relación con el recuerdo de los detalles de un crimen, hemos analizado la cantidad y la exactitud de los detalles que aportan los testigos, y los tipos de pregunta y la confianza en las respuestas. Ahora dirigimos nuestra atención hacia el papel que algunos factores aplicados pueden ejercer sobre la metamemoria del testigo presencial, en concreto sobre su confianza.

4.1. La maleabilidad de la confianza de la identificación en el banquillo de los acusados

La falta de una relación estable entre la confianza y la exactitud se debe, en gran parte, a que hay muchas variables que pueden influir sobre dicha confianza en el momento de realizar la identificación que no alteran de forma concomitante la exactitud de esa identificación (Leippe, 1980). Se ha comprobado que la confianza del testigo presencial es sumamente maleable, y puede verse influida por las contingencias que ocurren en el contexto de la rueda de identificación, tales como las expectativas de quien administra la prueba (Garrioch y Brimacombe, 2001), los comentarios de los policías u otros testigos (Wells *et al.*, 1981) y las instrucciones de los abogados para la preparación del juicio (Boccaccini, Gordon y Brodsky, 2003).

Las expectativas de quien administra la rueda pueden influir en la confianza manifestada por el testigo. Garrioch y Brimacombe (2001, Experimento 1) elaboraron un estudio en el que se asignaba a cada par de participantes a la condición de testigo o a la de administrador de una rueda. Cada testigo veía un delito simulado, y luego el administrador dirigía la tarea de identificación del culpable en una serie fotográfica. Ninguna de las ruedas contenía al verdadero culpable. A algunos administradores no se les dijo nada, pero a otros se les dio información falsa sobre la posición del culpable en la rueda. Se les instruyó para que no dieran esa información a los testigos tras haber realizado una identificación positiva. Como a los testigos se les dijo que el culpable estaba presente en la rueda de identificación, la gran mayoría realizó identificaciones falsas. Pero los resultados mostraron que los administradores con conocimiento sobre la posición del culpable habían dado indicios a los testigos, con frecuencia de forma no verbal, ya que quienes habían sido emparejados con administradores que tenían información expresaron más confianza que quienes habían sido emparejados con administradores que carecían de dicha información.

Los comentarios de los policías u otros testigos tienen una influencia muy fuerte sobre la confianza del testigo. Wells *et al.*, (1981) realizaron uno de los primeros estudios sobre este tema, preparando robos simulados para testigos

ingenuos a los que solicitaron la identificación del culpable en una presentación fotográfica. Se informó a la mitad de los testigos acerca de un interrogatorio próximo, y se les aconsejó que pensaran en el hecho presenciado y en la identificación realizada. A los demás testigos no se les dijo nada. Las instrucciones recibidas reforzaron sobre todo la confianza de los testigos inexactos. Luus y Wells (1994) examinaron aún mejor la maleabilidad de la confianza, comprobando si la información que se proporciona sobre la identificación de otro testigo influye en la confianza que se deposita en la identificación. Los participantes ingenuos, después de presenciar sucesos simulados, tuvieron que identificar al culpable en una serie fotográfica. Según la condición experimental, se dijo al testigo bien que otro testigo diferente había realizado la misma elección, o bien que había identificado a otra persona, o bien no se le dijo nada. Los resultados indicaron que la confianza aumentaba cuando los testigos pensaban que su identificación era consistente con la de otro testigo diferente, y decrecía cuando pensaban que su elección era diferente a la de otro testigo.

Otro factor que, recientemente, ha recibido una atención empírica especial, es el *feedback* que reciben los testigos después de una identificación positiva, demostrando la existencia de un robusto efecto de maleabilidad de la confianza (Bradfield, Wells y Olson, 2002; Wells y Bradfield, 1998, 1999). Este *feedback* (información sobre si la elección es correcta o incorrecta) incrementa la confianza que se expresa tras la identificación. En la demostración original de este efecto, Wells y Bradfield (1998) mostraron a los participantes un breve vídeo y les pidieron que procedieran a la identificación del culpable. Después de realizar una identificación, algunos participantes recibieron un *feedback confirmatorio* («Ha identificado usted al verdadero sospechoso»), otros recibieron un *feedback disconfirmatorio*, («Ah, usted ha identificado al número X. El verdadero sospechoso es el número Y»), y otros no recibieron *feedback* alguno. Después del *feedback*, los participantes completaron una serie de medidas dependientes que valoraban los juicios retrospectivos en relación con la tarea de identificación, con el suceso observado y con sus habilidades generales. El cuestionario incluía preguntas que hacían referencia a diversos juicios antes de recibir el *feedback* (por ejemplo, «En el momento de realizar la identificación, ¿hasta qué punto estabas seguro de haber identificado a la persona correcta?»). Se pudieron observar diferencias entre las condiciones debidas al *feedback*: Los comentarios de confirmación distorsionaron dramáticamente la confianza manifestada por los testigos (*véase* también Wells, Olson, y Charman, 2003).

4.2. Preparación de los testigos para la vista oral

Antes de su declaración en la vista oral, los testigos reciben instrucciones especiales o entrenamiento por parte de abogados o consultores (Aron y Rosner, 1998)

sobre la naturaleza y presentación de su testimonio. La extensión y cantidad de entrenamiento pueden variar desde una simple instrucción sobre la postura y el discurso, hasta sofisticadas simulaciones del testimonio y ejercicios de *role playing* (Boccaccini, Gordon y Brodsky, 2003). Estas estrategias de preparación de los testigos están diseñadas para ayudarles de la forma más efectiva posible durante la deliberación de su testimonio. Esta preparación también pretende combatir la ansiedad y el nerviosismo del testigo al declarar. El objetivo general es que los testigos parezcan creíbles y persuasivos al ofrecer su testimonio ante el jurado. Una pregunta empírica relevante es si estas técnicas de preparación provocan distorsiones en la cantidad y exactitud del testimonio presentado, y, lo que es más importante, si provocan cambios en la metamemoria, específicamente en la confianza de los testigos en dicho testimonio.

Varios estudios han demostrado que las técnicas de preparación del testigo influyen tanto en la confianza que expresa dicho testigo como en las percepciones de confianza de otras personas. En el estudio original, tras exponer a los testigos a un robo simulado, Wells y colaboradores (1981) procedieron a una identificación fotográfica. Algunos participantes recibieron instrucciones sobre los detalles de un interrogatorio próximo, y otros no. Las personas que habían recibido la información expresaron una mayor confianza en su identificación que quienes no la habían recibido. En el mismo estudio, unos jurados simulados tenían que revisar la grabación en vídeo del testimonio. Los jurados estimaron que los testigos informados estaban más seguros durante el interrogatorio que los testigos no informados. Además, valoraron al autor como más culpable cuando se trataba de personas identificadas por los testigos informados que cuando se trataba de personas identificadas por los testigos sin información.

En otro estudio, Spanos, Quigley, Gwynn, Glatt y Perlini (1991) mostraron a los participantes la grabación en vídeo de un crimen. Antes de proceder a la identificación, la mitad de ellos recibió instrucciones de preparación para el juicio. En las instrucciones se incluía información acerca del interrogatorio y también una práctica simulada de testimonio. Spanos *et al.* (1991) encontraron resultados similares a los de Wells *et al.* (1981): los testigos que habían recibido la preparación para el testimonio expresaron más confianza en sus identificaciones que los testigos que no habían recibido esa preparación. En un estudio relacionado, Boccaccini *et al.*, (2003) examinaron hasta qué punto los testigos estaban seguros de testificar correctamente después de haber recibido la preparación como testigos. La mitad de los participantes recibió instrucciones consistentes en la simulación de un testimonio (es decir, la práctica) e instrucciones sobre estrategias efectivas de comunicación, mientras que la otra mitad no recibió ninguna instrucción. Se observó un efecto significativo de la preparación del testigo sobre la confianza que expresaron quienes habían recibido las instrucciones, en contraste con aquellos que no las habían recibido.

Aparte de trabajar con abogados o consultores para preparar el testimonio, los testigos pueden pensar repetidas veces en el suceso presenciado o ensayar lo que dirán antes de testificar en el juicio. Podemos esperar que ese ensayo conlleve un mejor recuerdo de los detalles del episodio. También existe alguna investigación básica sobre reconocimiento de rostros que indica que el ensayo puede mejorar el rendimiento en esa tarea (Sporer, 1988). Sin embargo, hay que preguntarse si esta mejora de la exactitud del testigo en función del ensayo conlleva algún aumento paralelo de su confianza.

4.3. Interrogatorios repetidos, estrategias especiales de recuerdo e incentivos

Existen acontecimientos externos y procesos internos posteriores a la observación del hecho original que influyen tanto sobre la identificación por parte del testigo como sobre el testimonio referente a otros aspectos del suceso. Por ejemplo, Shaw y sus colaboradores demostraron que si a los testigos se les pregunta repetidas veces sobre un suceso observado con anterioridad, se produce un incremento en la confianza sin que se altere la exactitud de la descripción (Shaw, 1996; Shaw y McClure, 1996).

Aunque la explicación teórica de este efecto no está clara, una posibilidad es que los testigos basen su confianza en la facilidad con la que recuperan la información de la memoria («fluidez de recuperación»). La entrevista repetida aumenta la fluidez de recuperación, y se ha comprobado que la velocidad con la que se recuerda la información se utiliza como indicador de la exactitud de la misma (Kelley y Lindsay, 1993).

Hay otra serie de estudios (Shaw y Zerr, 2003; Shaw *et al.*, 2001) que ha demostrado que un esfuerzo extra en la fase de recuperación puede exagerar los informes de confianza sin modificar la exactitud de los detalles que se recuerdan. En estos estudios se evaluaba el recuerdo de los participantes sobre los detalles de un suceso que habían presenciado. Antes de la evaluación, se instruyó a algunos participantes para que se esforzaran mucho en algunos *ítems* (Shaw *et al.*, 2001), y a otros se les ofreció la posibilidad de recibir premios si realizaban correctamente la prueba de memoria (Shaw y Zerr, 2003). En ambos casos, el esfuerzo extra aplicado por los participantes (grupo con instrucción o incentivo) aumentó sus puntuaciones de confianza, pero no cambió la exactitud respecto a la primera evaluación.

Es evidente que la investigación revisada muestra que hay varios factores, incluyendo los comentarios postidentificación, la preparación del testigo, las estrategias repetidas de interrogatorio y los incentivos, que pueden influir sobre la confianza manifestada por el testigo presencial, con independencia de la exactitud de su recuerdo. También hemos señalado algunos temas referentes a la metamemoria de los testigos que merecen investigarse en el futuro, apelando tanto al interés teórico como al práctico.

En el siguiente apartado analizaremos en profundidad el modo en que quienes investigan los delitos utilizan las expresiones de metamemoria de los testigos para inferir la exactitud de su testimonio. Se trata del nivel de juicio de memoria. De nuevo se hace necesario distinguir entre la identificación de un culpable y la declaración sobre de los detalles de un hecho delictivo.

5. Evaluación de las evidencias del testigo por los investigadores del delito

Dependiendo del sistema legal y del tipo de juicio, las personas que se encargan de investigar los delitos tienen que evaluar toda la evidencia disponible para llegar a una conclusión. Sin embargo, la evidencia del testigo presencial a menudo es crucial, especialmente si se produce la identificación positiva del acusado por un testigo que muestra confianza. Uno de los mayores problemas de la evaluación de la prueba de identificación es que se trata de una variable dicotómica. Shepherd, Ellis, y Davies (1982) describieron este problema de forma sucinta:

> El testimonio verbal puede ser sometido a la exploración de la consistencia interna y plausibilidad general, y además se puede comparar con otros testimonios y pruebas circunstanciales. El testigo de una identificación simplemente afirma que el acusado es la persona que estaba en un determinado lugar en un determinado momento. No obstante, el mayor problema de la evidencia de identificación es que no hay una historia que examinar, ni contradicciones que armonizar, y normalmente hay pocas pruebas contradictorias para resistirse a la identificación. Aunque la defensa pudiera presentar testigos que no son capaces de identificar al sospechoso, el jurado puede inferir que quizás esos testigos no sean buenos observadores o que tienen un recuerdo pobre (Shepherd *et al.*, 1982, pp. 2-3).

En su declaración, el testigo puede describir la apariencia del culpable, el curso de los acontecimientos o las circunstancias específicas de un delito escuetamente o con mucho detalle. Cada uno de esos detalles puede ser correcto o incorrecto. Además, cada uno de los detalles aportados puede ir acompañado de procesos metacognitivos y ser evaluado por los investigadores de forma individual o en combinación con otros aspectos, hayan sido éstos descritos por ese mismo testigo o por otros testigos diferentes.

5.1. Exceso de seguridad en la confianza del testigo

¿Qué variables utilizan los investigadores del ámbito criminal para evaluar la exactitud de una identificación? Existe mucha evidencia de que, probablemente, los jurados y otros investigadores de delitos se basan en la confianza del testigo (Wells,

1984; Wells y Lindsay, 1983; Wiser y Safer, 2004). También pueden utilizar otro tipo de información del testigo para valorar la probabilidad de que la identificación sea exacta o no (por ejemplo, cantidad de detalles periféricos; *véase* Wells y Leippe, 1981).

Si los jueces y jurados pudieran diferenciar entre los testigos exactos e inexactos, las identificaciones erróneas no interferirían peligrosamente en la administración de la justicia. Pero, desgraciadamente, estas personas realizan esta distinción con poca precisión (Cutler, Penrod y Dexter, 1990), y este fracaso se debe, en parte, a que confían demasiado en la confianza del testigo como indicador de la exactitud de la identificación (Cutler *et al.*, 1990; Cutler, Penrod y Stuve, 1988; Lindsay, Wells y Rumpel, 1981; Wells, Lindsay y Ferguson, 1979). De hecho, incluso la Corte Suprema de los EE.UU. recomendó que las evaluaciones de la exactitud del testigo presencial se basaran, entre otros criterios, en los informes de confianza del testigo (el criterio «Biggers», *Neil vs. Biggers*, 1972). Por todo ello, no es extraño que el jurado esté de acuerdo en que la confianza es un indicador fiable de la exactitud de la identificación (Brigham y Bothwell, 1983; Lindsay, 1994; Wells, 1985; Yarmey y Jones, 1983).

No obstante, esta idea ha sido desacreditada por la literatura científica. Quizá por eso, en el estudio de Kassin, Tubb, Hosch y Memom (2001), el 73 por ciento de los expertos sobre la psicología del testigo presencial señaló que estarían dispuestos a testificar que «la confianza del testigo no es un predictor fiable de la exactitud de la identificación».

Para finalizar, hay que indicar que la confianza manifestada por el testigo es tan poderosa que distorsiona las percepciones de otros criterios que sí son relevantes para evaluar el testimonio. En un experimento, los participantes-jurados desatendieron los problemas de visión del testigo, evaluando positivamente el testimonio cuando la confianza fue alta (Lindsay *et al.*, 1981). Los niveles elevados de confianza conllevaron evaluaciones más positivas del testigo incluso cuando se había advertido a los participantes-jurados que la confianza no es un buen indicador de la exactitud (Fox y Walters, 1986).

5.2. Consistencia del testigo

A lo largo del curso de una investigación policial, un testigo presencial puede ser entrevistado muchas veces. Además, durante la custodia del sospechoso o en el juicio, puede solicitarse a los testigos la descripción física del culpable y la descripción del acontecimiento. Durante la vista oral, si un abogado se enfrenta a un testigo cuyo testimonio es inconsistente o contradictorio, argumentará de forma agresiva que no se puede confiar en su interrogatorio, con la esperanza de disminuir la credibilidad de ese testigo ante el jurado (Bailey y Rothblatt, 1985; Cutler y Penrod, 1995). Esto nos lleva a una pregunta importante: ¿es la presencia de contradicciones un indicador fiable de la inexactitud de la identificación?

En una serie de cuatro experimentos, Fisher y Cutler (1995) solicitaron a los estudiantes que, después de haber presenciado un suceso simulado, describieran al culpable. Varios días después, para proceder a la identificación del autor del hecho, se les presentó la grabación en vídeo de una presentación fotográfica o de una rueda de identificación. En la mitad de los vídeos, el culpable no estaba presente. Los autores evaluaron: (a) la consistencia de la información aportada, (b) la exactitud de esa información, y (c) la exactitud de las decisiones de identificación. Las correlaciones fueron bajas: entre 0.01 y 0.37 para la relación entre la consistencia y la exactitud de la declaración, entre -0.16 y 0.27 para la relación entre la exactitud de la declaración y la exactitud de la identificación, y entre -0.06 y 0.23 para la relación entre la consistencia y la exactitud de la identificación.

Brewer, Potter, Fisher, Bond y Luszcz (1999; Estudio 2) también examinaron la relación consistencia-exactitud. Mostraron a un grupo de estudiantes la grabación en vídeo de un atraco simulado a un banco, y los interrogaron inmediatamente y dos semanas más tarde. Se evaluaron las consistencias y contradicciones entre una entrevista y la otra. Los resultados indicaron de nuevo una débil correlación entre la consistencia y la exactitud ($r = 0.30$), coherente con la investigación de Fisher y Cutler. En conclusión, los resultados de estos estudios aumentan las dudas sobre el grado en que la consistencia de los testimonios garantiza la exactitud de los mismos.

Cuando las contradicciones son notables, ¿utilizan los jurados esta información para valorar la exactitud del testimonio del testigo? En un interesante estudio preliminar, Brewer *et al.* (1999) presentaron a los participantes 10 conductas de los testigos (por ejemplo, varias contradicciones, comportamiento nervioso, confianza excesiva o escasa, exageración de las circunstancias). Los participantes tenían que valorar el grado de predicción para el testimonio exacto. De las 10 conductas, las inconsistencias de los testigos (contradicción con declaraciones previas) fueron valoradas como el mejor predictor de inexactitud. También se ha mostrado que las personas legas utilizan la consistencia lógica como criterio para juzgar la veracidad de una declaración en estudios de detección del engaño (Reinhard, Burghardt, Sporer y Bursch, 2002). En otro trabajo muy reciente, los participantes utilizaron la plausibilidad de una declaración para evaluar la credibilidad, especialmente cuando la decisión era relevante para ellos (Reinhard y Sporer, 2005).

¿Es el efecto de la consistencia o inconsistencia del testimonio lo bastante poderosa como para afectar las decisiones del jurado? Los resultados de la investigación experimental en este tema no están claros. En varias investigaciones (Leippe y Romanczyk, 1989; Lindsay, Lim, Marando y Cully, 1986) no se encontraron evidencias de que los juicios de los participantes-jurados se vieran afectados por las contradicciones. En un estudio relacionado de Brewer y Burke (2002), se investigó si las contradicciones del testimonio interactuaban con la confianza del testigo para influir en los juicios del jurado. Los participantes escucharon un caso

de juicio simulado en una cinta de audio. Se habían manipulado los niveles de consistencia del testimonio y la confianza del testigo. Los resultados indican que si bien la confianza de testigo influyó sobre la culpabilidad que los participantes atribuyeron al acusado, la consistencia del testimonio no tuvo ningún efecto apreciable. La interacción entre las dos variables tampoco fue significativa. Sin embargo, cuando se expuso a los participantes-jurados de otra investigación a un testimonio contradictorio (*vs.* coherente), estos pensaron que el testigo era menos creíble y el acusado menos culpable; incluso pensaron que éste tenía una menor probabilidad de ser condenado (Berman y Cutler, 1996; Berman, Narby y Cutler, 1995; Bradfield y McQuiston, 2004; Semmler y Brewer, 2002). Las contradicciones reducen la credibilidad que el jurado atribuye a los testigos cuando sospecha que estos pueden haber mentido (Reinhard *et al.*, 2002).

En suma, la investigación indica que la confianza del testigo puede ser bastante maleable y que no constituye un indicio fiable de la exactitud. A pesar de ello, tanto quienes investigan delitos como las personas legas utilizan con mucha frecuencia esta información al evaluar los testimonios. También sabemos que cuanto más consistentes son los testigos en sus declaraciones, más creíbles parecen a ojos de los investigadores de delitos, pese a que hay pruebas de una baja relación entre la consistencia del testigo y la exactitud real. Las implicaciones de estos resultados para los procedimientos policiales se discuten en el próximo apartado.

6. Aspectos aplicados

Mientras que una identificación errónea por parte de un testigo puede tener como consecuencia la condena de un sospechoso inocente, la exhaustividad y exactitud de su declaración son fundamentales para resolver un caso criminal de forma satisfactoria.

Con respecto a las identificaciones del testigo presencial, los resultados de la literatura revisada en estas páginas entran en contradicción con las recomendaciones de la Corte Suprema de los EE.UU. sobre la evaluación de la exactitud del testimonio del testigo a partir de su confianza (*Neil v. Biggers*, 1972). Dado que la relación confianza-exactitud es baja y que la confianza del testigo presencial es muy maleable bajo diversas circunstancias, el sistema legal debería ser prudente al evaluar la validez de la confianza. Hemos podido comprobar que la confianza de un testigo en su declaración puede proceder de diferentes fuentes, pero poco tiene que ver con la probabilidad de que una identificación sea correcta o no.

Para evaluar mejor los aspectos metacognitivos de una decisión de identificación, es esencial que todo el testimonio, y en particular los procedimientos originales de identificación, sean grabados en vídeo para poder ser evaluados más tarde. Estas grabaciones van a contener información verbal y no verbal, así

como la visión de los componentes de la rueda de identificación para evaluar su imparcialidad. De esta forma, los investigadores del ámbito criminal podrán evaluar la confianza subjetiva del testigo y la latencia su respuesta, junto con la consistencia o contradicciones del testimonio. Si la identificación original no se documenta bien, a la hora de valorar la exactitud de la identificación no deberían utilizarse ni los informes posteriores del proceso de identificación ni los juicios de metacognición. Con frecuencia, si aparecen inconsistencias y cambios entre las declaraciones del testigo se cuestiona la credibilidad de las mismas. Heaton-Armstrong y Wolchover (1999) señalaron que, en su experiencia como abogados, esta es la primera causa de absoluciones erróneas. Este tipo de problema se podría reducir grabando todas las entrevistas, ya sean con testigos, con víctimas o con sospechosos (Milne y Bull, 1999).

Según los resultados de la investigación científica, los testigos que realizan una identificación positiva toman la decisión más rápidamente. Y si además manifiestan una confianza elevada en su decisión, la probabilidad de que esta decisión sea correcta es elevada, especialmente cuando las condiciones de procesamiento son buenas. Un estudio muy reciente ha demostrado la posible utilidad de combinar la confianza con la latencia de respuesta para estimar la exactitud de la identificación para los electores (Brewer *et al.*, 2005). No obstante, cuando los testigos no identifican a nadie, no se debería tener en cuenta ni la confianza ni el tiempo de decisión para valorar la exactitud de la identificación.

Si un testigo recuerda bien a una persona, parece lógico pensar que la describirá bien y que además será capaz de reconocerla. Sin embargo, la relación entre la calidad de la descripción del culpable y la exactitud de la identificación es muy baja o inexistente. No obstante, parece ser que los juicios de confianza sobre el recuerdo del hecho presenciado son más informativos que aquellos que se refieren a la identificación. Los testigos podrían calibrar mejor la exactitud de los detalles que aportan. Al comparar la confianza proporcionada para cada tipo de información, la que fuera más distintiva podría recordarse mejor y con más confianza que las partes menos destacadas de un acontecimiento. La confianza también varía según el tipo de pregunta: los testigos se sienten más inseguros ante preguntas abiertas que ante preguntas de elección forzosa.

En resumen, no es suficiente indicar que el testimonio del testigo presencial es poco fiable. Es preciso realizar distinciones más finas sobre el testimonio ofrecido, diferenciando entre una identificación y los detalles centrales o periféricos de un hecho criminal. La confianza y otros aspectos de la metamemoria pueden ser más útiles para evaluar algunos aspectos del testimonio que otros, y quienes desempeñan la labor de investigar delitos necesitan conocer los hallazgos de la investigación científica sobre el tema. Habría que prestar especial atención a las variables que distorsionan la confianza de los testigos, creando así una situación peligrosa para un acusado inocente, ya que el testimonio de un testigo confiado

aumenta las evidencias contra el acusado. En algunas ocasiones, los investigadores de delitos deberían recibir el consejo de los expertos en la psicología del testimonio a la hora de evaluar los diferentes aspectos de la declaración de un testigo presencial.

7. CONCEPTOS CLAVE

Confianza post-identificación. Indicación de hasta qué punto el testigo siente que ha identificado correctamente al culpable después de haber terminado la tarea de identificación.

Confianza pre-identificación. Estimación de hasta qué punto el testigo se siente capaz de identificar correctamente al culpable antes de iniciar la tarea de identificación.

Correlación CE entre sujetos. Se calcula la correlación confianza-exactitud para cada pregunta y promediando después los coeficientes.

Correlación CE intrasujeto. Se calcula la correlación confianza-exactitud para cada participante y después se promedian los coeficientes.

Distintividad del autor. Características físicas especiales de la persona a reconocer (cicatrices, nariz peculiar, forma de andar…).

Efecto cruzado de la raza. Este efecto se refiere a un empeoramiento en el reconocimiento de rostros de otras etnias en comparación con los rostros de la propia raza.

Electores. Los testigos que identifican a alguien como autor del delito en una rueda de identificación.

Exactitud. Proporción de decisiones correctas de identificación o respuestas correctas de un interrogatorio.

Exhaustividad. Nivel de detalle o minuciosidad en la descripción de un suceso o de una persona.

Hipótesis de la optimización. Según esta hipótesis la relación CE mejora cuando las condiciones de codificación del hecho delictivo son buenas.

Identificación positiva. Elección de un miembro de la rueda de identificación. Puede ser correcta o no.

Información engañosa. Información falsa que recibe el testigo acerca del hecho delictivo a través del interrogatorio o de comentarios de otras personas.

Información postsuceso. Información adicional sobre el suceso que recibe el testigo después de haberlo observado.

Juicio absoluto. Proceso por el cual un testigo toma una decisión de identificación en base a la comparación entre un miembro de la rueda y la imagen del culpable que tiene almacenada en la memoria.

Juicio relativo. Proceso por el cual un testigo toma una decisión de identificación en base a la comparación entre los miembros de la rueda, eligiendo al

final al que más se ajuste a la imagen del culpable que tiene almacenada en la memoria.

Latencia de respuesta. Tiempo que tardan los testigos en tomar una decisión de identificación.

Máxima de calidad. Presume que un testigo hace una declaración lo más fiable posible.

Máxima de cantidad. Supone que un testigo hace una contribución tan informativa como se le requiera.

Metamemoria. Conocimiento de una persona acerca de los procesos de memoria en general, y en particular de su propia capacidad de memoria.

No electores. Los testigos que manifiestan que el autor del delito no se encuentra entre las personas presentadas en una rueda de identificación.

Paradigma del delito simulado. Los investigadores presentan a los participantes un hecho delictivo en vivo o en vídeo. Lo ideal es que los participantes no conozcan el carácter experimental del acontecimiento. Después se les puede pedir que describan el suceso y/o al culpable, o que participen en una prueba de identificación.

Paradigma del reconocimiento de rostros. Se presenta a los participantes la imagen del rostro de una persona que posteriormente tratarán de reconocer en varias fotografías.

Participantes ingenuos. Los participantes son testigos de un delito simulado en vivo y no conocen el carácter experimental de dicho delito.

Procesos automáticos de decisión. Identificación rápida, de manera inconsciente y sin saber por qué.

Procesos de eliminación. Las personas comparan la imagen mental del culpable con los componentes de la rueda, van descartando algunos de ellos, y finalmente, eligen entre los que quedan, comparándolos entre ellos.

Ruedas de identificación paralelas. Los investigadores preparan una rueda de identificación con el culpable presente y otra con el culpable ausente (sospechoso inocente).

REFERENCIAS

ARON, R. y ROSNER, J. L. (1998). *How to prepare witnesses for trial.* St. Paul, MN: West Group.

BAILEY, F. L. y ROTHBLATT, H. B. (1985). *Successful techniques for criminal trials*. Nueva York: Clark, Boardman & Callaghan.

BERMAN, G. L. y CUTLER, B. L. (1996). Effects of inconsistencies in eyewitness testimony on mock-juror decision making. *Journal of Applied Psychology, 81*, 170-177.

BERMAN, G. L., NARBY, D. J. y CUTLER, B. L. (1995). Effects of inconsistent eyewitness statements on mock-jurors' evaluations of the eyewitness, perceptions of defendant culpability and verdicts. *Law and Human Behavior, 19*, 79-88.

BINET, A. (1900). *La suggestibilité*. París: Schleicher.

BLANK, H. (2005). Publikumseffekte bei Zeugenaussagen. *Zeitschrift für Sozialpsychologie, 36,* 161-173.

BOCCACCINI, M. T., GORDON, T. y BRODSKY, S. L. (2003). Effects of witness preparation on witness confidence and nervousness. *-Journal of Forensic Psychology Practice, 3(4),* 39-51.

BOTHWELL, R. K., DEFFENBACHER, K. A. y BRIGHAM, J. C. (1987). Correlation of eyewitness accuracy and confidence: Optimality hypothesis revisited. *Journal of Applied Psychology, 72,* 691-695.

BRADFIELD, A. y MCQUISTON, D. E. (2004). When does evidence of eyewitness confidence inflation affect judgments in a criminal trial? *Law and Human Behavior, 28*, 369-388.

BRADFIELD, S. L., WELLS, G. L y OLSON, E. A. (2002). The damaging effect of confirming feedback on the relation between eyewitness certainty and identification accuracy. *Journal of Applied Psychology, 87*, 112-120.

BREWER, N. y BURKE, A. (2002). Effects of testimonial inconsistencies and eyewitness confidence on mock-juror judgements. *Law and Human Behavior, 26*, 353-364.

BREWER, N., CAON, A., TODD, C. y WEBER, N. (2005, Enero). *Moving the optimum time boundary for accurate identifications*. SARMAC (The Society for Applied Research in Memory and Cognition) VI Conference, Wellington, Nueva Zelanda.

BREWER, N., GORDON, M. y BOND, N. (2000). Effect of photoarray exposure duration on eyewitness identification accuracy and processing strategy. *Psychology, Crime, & Law, 6,* 21-32.

BREWER, N., KEAST, A. y RISHWORTH, A. (2002) Improving the confidence-accuracy relation in eyewitness identification: Evidence from correlation and calibration. *Journal of Experimental Psychology: Applied, 8*, 44-56.

BREWER, N., POTTER, R., FISHER, R. P., BOND, N. y LUSZCZ, M. A. (1999). Beliefs and data on the relationship between consistency and accuracy of eyewitness testimony. *Applied Cognitive Psychology, 13,* 297-313.

BRIGHAM, J. C. (1988). Is witness confidence helpful in judging eyewitness accuracy? En M. M. Gruneberg, P. E. Morris y R. N. Sykes (Eds.), *Practical aspects of memory* (Vol.1, pp. 77-82). Chichester: Wiley.

BRIGHAM, J. C. (1990). Target person distinctiveness and attractiveness as moderator variables in the confidence-accuracy relationship in eyewitness identifications. *Basic and Applied Social Psychology, 11,* 101-115.

BRIGHAM, J. C. y BOTHWELL, R. K. (1983). The ability of prospective jurors to estimate the accuracy of eyewitness identifications. *Law and Human Behavior, 7*, 19-30.

BROWN, J., LEWIS, V. J. y MONK, A. F. (1977). Memorability, word frequency and negative recognition. *Quarterly Journal of Experimental Psychology, 29,* 461-473.

CAPUTO, D. y DUNNING, D. (2005). What you do not know: The role played by errors of omission in imperfect self-assessment. *Journal of Experimental Social Psychology, 41*, 488-505.

CLIFFORD, B. R. y SCOTT, J. (1978). Individual and situational factors in eyewitness testimony. *Journal of Applied Psychology, 63*, 352-359.

CRONBACH, L. J. (1990) *Essentials of psychological testing* (5ª ed.). Nueva York: Harper Collins.

CUTLER, B. L. y PENROD, S. D. (1989). Forensically relevant moderators of the relation between eyewitness identification accuracy and confidence. *Journal of Applied Psychology, 74,* 650-652.

CUTLER, B. L. y PENROD, S. D. (1995). *Mistaken identification: The eyewitness, psychology, and the law*. Nueva York: Cambridge University Press.

CUTLER, B. L., PENROD, S. D. y DEXTER, H. R. (1990). Juror sensitivity to eyewitness identification evidence. *Law and Human Behavior, 14*, 185-191.

CUTLER, B. L., PENROD, S. D. y STUVE, T. E. (1988). Jury decision making in eyewitness identification cases. *Law and Human Behavior, 12*, 41-56.

DAVIES, G. M. (2001). Is it possible to discriminate true from false memories? En G. M. Davies y T. Dalgleish (Eds.), *Recovered memories: Seeking the middle ground* (pp. 153-176). Chichester: John Wiley & Sons.

WELLS, G. L. (1985). Experimental psychology and the courtroom. *Behavioral Sciences and the Law, 4*, 363-374.

DEFFENBACHER, K. (1980). Eyewitness accuracy and confidence: Can we infer anything about their relationship? *Law and Human Behavior, 4,* 243-260.

DEFFENBACHER, K. (1991). A maturing of research on the behavior of eyewitnesses. *Applied Cognitive Psychology, 5*, 377–402.

DUNNING, D. y PERRETTA, S. (2002). Automaticity and eyewitness accuracy: A 10- to 12-second rule for distinguishing accurate from inaccurate positive identifications. *Journal of Applied Psychology, 87,* 951-962.

FISHER, R. P. y CUTLER, B. L. (1995). Relation between consistency and accuracy of eyewitness testimony. En G. M. Davies, S. Lloyd-Bostock, M. McMurran y C. Wilson (Eds.), *Psychology and law: Advances in research*. Berlín: Walter de Gruyter.

FOX, S. G. y WALTERS, H. A. (1986). The impact of general versus specific expert testimony and eyewitness confidence upon mock juror judgement. *Law and Human Behavior, 10*, 215-228.

GARRIOCH, L. y BRIMACOMBE, C. A. E. (2001). Lineup administrators' expectations: Their impact on eyewitness confidence. *Law and Human Behavior, 25*(3), 299-315.

GIGERENZER, G., HOFFRAGE, U. y KLEINBOELTING, H. (1991). Probabilistic mental models: A Brunswikian theory of confidence. *Psychological Review, 98*, 506-528.

GOING, M. y READ, J. D. (1974). Effects of uniqueness, sex of subject and sex of photograph on facial recognition. *Perceptual and Motor Skills, 39,* 109-110.

GWYER, P. y CLIFFORD, B. R. (1997). The effects of the cognitive interview on recall, identification, confidence and the confidence/accuracy relationship. *Applied Cognitive Psychology, 11*, 121-145.

HEATON-ARMSTRONG, A. y WOLCHOVER, D. (1999). The recording of witness statements. En A. Heaton-Armstrong, E. Shepherd y D. Wolchover (Eds), *Analysing witness testimony*. Londres: Blackstone Press.

IBABE, I. (1998). *Confianza y exactitud en el testimonio y la identificación de los testigos presenciales*. San Sebastián: Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco.

IBABE, I. (2000a) Consideraciones metodológicas en el estudio de la relación confianza-exactitud en el ámbito de la memoria de testigos. *Psicothema, 12*(sup. 2), 301-304.

IBABE, I. (2000b). Memoria de testigos: Recuerdos de acciones e información descriptiva de un suceso. *Psicothema, 12*, 574-578.

IBABE, I. y Sporer, S. L. (2004). How you ask is what you get: On the influence of question form on accuracy and confidence. *Applied Cognitive Psychology, 18,* 711-726.

JOHNSON, M. K., BUSH, J. C. y MITCHELL, K. J. (1998). Interpersonal reality monitoring: Judging the sources of other people's memories. *Social Cognition, 16,* 199-224.

JOHNSON, M. K., HASHTROUDI, S. y LINDSAY, D. S. (1993). Source monitoring. *Psychological Bulletin, 114,* 3-28.

JOHNSON, M. K. y RAYE, C. L. (1981). Reality monitoring. *Psychological Review, 88,* 67-85.

JUSLIN, P., OLSON, N. y WINMAN, A. (1996). Calibration and diagnosticity of confidence in eyewitness identification: Comments on what can and cannot be inferred from a low confidence-accuracy correlation. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 5*, 1304-1316.

KASSIN, S. M. (1985). Eyewitness identification: Retrospective self-awareness and the accuracy-confidence correlation. *Journal of Personality and Social Psychology, 49,* 878-893.

KASSIN, S. M., RIGBY, S. y CASTILLO, S. R. (1991). The accuracy-confidence correlation in eyewitness testimony: Limits and extensions of the retrospective self-awareness effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 61,* 698-707.

KASSIN, S. M., TUBB, V. A., HOSCH, H. M. y MEMON, A. (2001). On the «General Acceptance» of eyewitness testimony research. *American Psychologist, 56*, 405-416.

KELLEY, C. M. y LINDSAY, D. S. (1993). Remembering mistaken as knowing: Ease of generation as a basis for confidence in answers to general knowledge questions. *Journal of Memory and Language*, *32*, 1-24

KNELLER, W., MEMON, A. y STEVENAGE, S. (2001). Simultaneous and sequential lineups: Decision processes of accurate and inaccurate eyewitnesses. *Applied Cognitive Psychology, 15*, 659-671.

KORIAT, A. y GOLDSMITH, M. (1996a). Monitoring and control processes in the strategic-regulation of memory accuracy. *Psychological Review, 103,* 490-517.

KORIAT, A. y GOLDSMITH, M. (1996b). Memory as something that can be counted versus memory as something that can be counted on. En D. Herrmann, C. McEvoy, C. Hertzog, P. Hertel y M. Johnson (Eds.), *Basic and applied memory research: Practical applications* (Vol. 2, pp. 3-18). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

KORIAT, A. y GOLDSMITH, M. (1996c). Memory metaphors and the real-life/laboratory controversy: Correspondence versus storehouse conceptions of memory. *Behavioral and Brain Sciences, 19,* 167-188.

LANGE, R. (1980). *Fehlerquellen im Ermittlungsverfahren*. Heidelberg: Kriminalistik.

LEICHTMAN, M. y CECI, S. (1995). The effects of stereotypes and suggestions on preschoolers' reports. *Developmental Psychology, 31*, 568-578.

LEIPPE, M. R. (1980). Effects of integrative and memorial and cognitive processes on the correspondence of eyewitness accuracy and confidence. *Law and Human Behavior, 4*, 261-274.

LEIPPE, M. R. (1994). The appraisal of eyewitness testimony. En D. F. Ross, J. D. Read y M. P. Toglia (Eds.), *Adult eyewitness testimony: Current trends and developments* (pp. 385-418). Nueva York: Cambridge University Press.

LEIPPE, M. R. y ROMANCZYK, A. (1989). Reactions to child (versus adult) eyewitnesses: The influence of jurors' preconceptions and witness behavior. *Law and Human Behavior, 13*, 103-132.

LIGHT, L., KAYRA-STUART, F. y HOLLANDER, S. (1979). Recognition memory for typical and unusual faces. *Journal of Experimental Psychology, 5,* 212-228.

LINDSAY, D. S., NILSEN, E. y READ, J. (2000). Witnessing-condition heterogeneity and witnesses' versus investigators' confidence in the accuracy of witnesses' identification decisions. *Law and Human Behavior, 24,* 685-697.

LINDSAY, D. S., READ, J. D. y SHARMA, K. (1998). Accuracy and confidence in person identification: The relationship is strong when witnessing conditions vary widely. *Psychological Science, 9,* 215-218.

LINDSAY, R. C. L. (1986). Confidence and accuracy of eyewitness identification from lineups. *Law and Human Behavior, 10*, 229-239.

LINDSAY, R. C. L. (1994). Expectations of eyewitness performance: Jurors' verdicts do not follow from their beliefs. En D. F. Ross, J. D. Read y M. P. Toglia (Eds.), *Adult eyewitness testimony: Current trends and developments* (pp. 362-384). Nueva York: Cambridge University Press.

LINDSAY, R. C. L., LIM, R., MARANDO, L. y CULLY, D. (1986). Mock-juror evaluations of eyewitness testimony: A test of metamemory hypotheses. *Journal of Applied Social Psychology, 16*, 447-459.

LINDSAY, R. C. L. y WELLS, G. L. (1985). Improving eyewitness identifications from lineups: Simultaneous versus sequential lineup presentation. *Journal of Applied Psychology, 70,* 556-564.

LINDSAY, R. C. L., WELLS, G. L. y RUMPEL, C. M. (1981). Can people detect eyewitness-identification accuracy within and across situations? *Journal of Applied Psychology, 66*, 79-89.

LIPTON, J. L. (1977). On the psychology of eyewitness testimony. *Journal of Applied Psychology, 62*, 90-95.

LOFTUS, E. F. (1979). *Eyewitness testimony.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

LOFTUS, E. F. y PALMER, J. C. (1974). Reconstruction of automobile destruction: An example of the interaction between language and memory. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 13,* 585-589.

LUUS, C. A. E. y WELLS, G. L. (1994). The malleability of eyewitness confidence: Co-witness and perseverance effects. *Journal of Applied Psychology, 79*, 714-724.

MALPASS, R. S. y DEVINE, P. G. (1981). Guided memory in eyewitness identification. *Journal of Applied Psychology, 66,* 343-350.

MALPASS, R. S. y KRAVITZ, J. (1969). Recognition for faces of own and other race. *Journal of Personality and Social Psychology,13,* 330-334.

MARQUIS, K., MARSHALL, J. y OSKAMP, S. (1972). Testimony validity as a function of question form, atmosphere, and item difficulty. *Journal of Applied Social Psychology, 2,* 167-186.

MARSTON, W. M. (1924). Studies in testimony. *Journal of the American Institute of Criminal Law, 15*, 5-31.

MCFADDEN, R. D. (2003, May 20). DNA clears rape convict after 12 years. *New York Times*. Encontrado el 3 de Septiembre de 2005, en http://www.nytimes.com.

MCQUISTON-SURRETT, D., MALPASS, R. S. y TREDOUX, C. (en prensa). Sequential *vs.* simultaneous lineups: A review of methods, data and theory. *Psychology, Public Policy, and Law.*

MCQUISTON-SURRETT, D. y TOPP, L. (2006). *Verbal versus visual processing: A re-examination of the accuracy of verbal descriptions versus facial composites*. Manuscrito en revisión.

MEISSNER, C. A. y BRIGHAM, J. (2001). A meta-analysis of the verbal overshadowing effect in face identification. *Applied Cognitive Psychology, 15,* 603-616.

MEISSNER, C. A., BRIGHAM, J. y BUTZ, D. A. (2005). Memory for own -and other- race faces: A dual-process approach. *Applied Cognitive Psychology, 19,* 545-567.

MEISSNER, C. A., SPORER, S. L. y SCHOOLER, J. F. (en prensa). Person descriptions as eyewitness evidence. En R. Lindsay, D. F. Ross, J. D. Read y M. P. Toglia (Eds.), *Handbook of eyewitness psychology* (vol. 2). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.

MEURER, D., SPORER, S. L. y RENNIG, C. (1990). Zum Beweiswert von Personenidentifizierungen: Von Alltagspsychologien zu empirisch ueberpruefbaren Fragestellungen. En D. Meurer y S. L. Sporer (Eds.), *Zum Beweiswert von Personenidentifizierungen: Neuere empirische Befunde* (pp. 1-18). Marburg: N. G. Elwert.

MILNE, R. y BULL, R. (1999). *Investigative interviewing. Psychology and practice.* Chichester: John Wiley & Sons.

MITCHELL, K. J. y JOHNSON, M. K. (2000). Source monitoring: Attributing mental experiences. En E. Tulving y F. I. M. Craik (Eds.), *The Oxford handbook of memory* (pp. 179-195). Oxford: Oxford University Press.

MÜNSTERBERG, H. (1908). *On the witness stand: Essays on psychology and crime.* Nueva York: McClure.

NARBY, D. J., CUTLER, B. L. y PENROD S. D. (1996). The effects of witness, target, and situational factors on eyewitness identifications. En S. L. Sporer, R. S. Malpass y G. Koehnken (Eds.), *Psychological issues in eyewitness identification* (pp. 23-52). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

NEIL v. Biggers. 409 US 188 (1972).

OLSSON, H. y JUSLIN, P. (1999). When learning is detrimental: SESAM and outcome feedback. En M. Hahn y S. C. Stoness (Eds.), *Proceedings of the twenty-first Annual Conference of the Cognitive Science Society* (pp. 496-501). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

OLSSON, N., JUSLIN, P. y WINMAN, A. (1998). Realism of confidence in earwitness versus eyewitness identification. *Journal of Experimental Psychology: Applied, 4*, 101-118.

PANSKY, A., KORIAT, A. y GOLDSMITH, M. (2005). Eyewitness recall and testimony. En N. Brewer y K. Williams (Eds.), *Psychology and law: An empirical perspective* (pp. 93-150). Nueva York: Guilford Press.

PERFECT, T. J. y HOLLINS, T. S. (1996). Predictive feeling of knowing judgements and post-dictive confidence judgements in eyewitness memory and general knowledge. *Applied Cognitive Psychology, 10*, 371-382.

PERFECT, T. J., HOLLINS, T. S. y HUNTS, A. L. R. (2000). Practice and feedback effects on the confidence-accuracy relation in eyewitness memory. *Memory, 8*, 235-244.

PERFECT, T. J., WATSON, E. L. y WAGSTAFF, G. F. (1993). Accuracy of confidence ratings associated with general knowledge and eyewitness memory. *Journal of Applied Psychology, 78*, 144-147.

PETERS, K. (1972). *Fehlerquellen im Strafprozess* (Vol. 2). Karlsruhe: C. F. Mueller.

PETERSON, C. y BIGGS, M. (1997). Interviewing children about trauma: Problems with «specific» questions. *Journal of Traumatic Stress, 10*, 279-290.

PEZDEK, K. y TAYLOR, J. (2000). Discriminating between accounts of true and false events. En D. F. Bjorklund (Ed.), *False-memory creation in children and adults: Theory, research, and implications* (pp. 69-91). Mahwah, NJ: Erlabum.

PIGOTT, M. A. y BRIGHAM, J. C. (1985). Relationship between accuracy of prior description and facial recognition. *Journal of Applied Psychology, 70,* 547-555.

PIGOTT, M. A., BRIGHAM, J. C. y BOTHWELL, R. K. (1990). A field study on the relationship between quality of eyewitnesses' descriptions and identification accuracy. *Journal of Police Science and Administration, 17,* 84-88.

RATTNER, A. (1988). Convicted but innocent: Wrongful conviction and the criminal justice system. *Law and Human Behavior, 12,* 283-293.

READ, J. (1995). The availability heuristic in person identification – the sometimes misleading consequences of enhanced contextual information. *Applied Cognitive Psychology, 9,* 91-121.

READ, J. D., LINDSAY, D. S. y NICHOLLS, T. (1998). The relation between confidence and accuracy in eye-witness identification studies: Is the conclusion changing? En C. P. Thompson, D. J. Herrmann, J. D. Read y D. Bruce (Eds.), *Eyewitness memory: Theoretical and applied perspectives* (pp. 107–130). Mahwah, NJ: Erlbaum.

REINHARD, M. A., BURGHARD, K. SPORER, S. L. y BURSCH, S. E. (2002). Luegst Du? Glaubwuerdigkeitsbeurteilung im Alltag. *Zeitschrift für Sozialpsychologie, 33*, 169-180.

REINHARD, M. A. y SPORER, S. L. (2005). Mehr als Worte: Glaubwürdigkeitsattribution anhand nonverbaler und inhaltlicher Informationen als Funktion der Urteilsrelevanz. *Zeitschrift fuer Sozialpsychologie, 36*, 21-32.

RICHARDSON, S.A., DOHRENWEND, B. S. y KLEIN, D. (1965). *Interviewing: Its forms and functions*. Londres: Basic Books.

ROBINSON, M., JOHNSON, J. y HERNDON, F. (1997). Reaction time and assessments of cognitive effort as predictors of eyewitness memory accuracy and confidence. *Journal of Applied Psychology, 82,* 416-425.

ROSENTHAL, R. (1976). *Experimenter effects in behavioral research: Enlarged edition*. Nueva York: Irvington Publishers.

SCHECK, B., NEUFELD, P. y DWYER, J. (2001). *Actual innocence*. Nueva York: Signet.

SELLO, E. (1911). *Die Irrtuemer der Strafjustiz und ihre Ursachen* (Vol. 1). Berlín: R. v. Decker's Verlag.

SEMMLER, C. A. y BREWER, N. (2002). Effects of mood and emotion on juror processing and judgments. *Behavioral Sciences and the Law, 20*, 423-436.

SHAW, J. S., III (1996). Increases in eyewitness confidence resulting from postevent questioning. *Journal of Experimental Psychology: Applied, 2*, 126-146.

SHAW, J. S., III y MCCLURE, K. A. (1996). Postevent questioning can lead to elevated levels of eyewitness confidence. *Law and Human Behavior, 20*, 629-653.

SHAW, J. S., III y ZERR, T. K. (2003). Extra effort during memory retrieval may be associated with increases in eyewitness confidence. *Law and Human Behavior, 27,* 315-329.

SHAW, J. S., III, ZERR, T. K. y WOYTHALER, K. A. (2001). Public eyewitness confidence ratings can differ from those held privately. *Law and Human Behavior, 25*, 141-154.

SHEPHERD, J. W., ELLIS, H. D. y DAVIES, G. M. (1982). *Identification evidence: A psychological examination.* Aberdeen: Aberdeen University Press.

SMITH, S., LINDSAY, R. y PRYKE, S. (2000). Postdictors of eyewitness errors: Can false identifications be diagnosed? *Journal of Applied Psychology, 85,* 542-550.

SMITH, S., LINDSAY, R., PRYKE, S. y DYSART, J. (2001). Postdictors of eyewitness errors – can false identifications be diagnosed in the cross-race situation? *Psychology, Public Policy, and Law, 7,* 153-169.

SMITH, V. L., KASSIN, S. M. y ELLSWORTH, P. C. (1989). Eyewitness accuracy and confidence: within-versus between-subjects correlations. *Journal of Applied Psychology, 74*, 356-359.

SPANOS, N. P., QUIGLEY, C. A., GWYNN, M. I., GLATT, R. L. y PERLINI, A. H. (1991). Hypnotic interrogation, pretrial preparation, and witness testimony during direct and cross-examination. *Law and Human Behavior, 15*, 639-653.

SPORER, S. L. (1982). A brief history of the psychology of testimony. *Current Psychological Reviews, 2,* 323-339.

SPORER, S. L. (1984). Experimentalpsychologische Grundlagen der Personenidentifizierung und ihre Bedeutung fuer die Strafrechtspraxis. *Monatsschrift fuer Kriminologie und Strafrechtsreform, 67,* 339-348.

SPORER, S. L. (1988). Long-term improvement of facial recognition through visual rehearsal. En M. M. Gruneberg, P. E. Sykes y R. N. Sykes (Eds.), *Practical aspects of memory: Current research and issues* (pp. 182-188). Chichester: Wiley.

SPORER, S. L. (1992a). Post-dicting eyewitness identification accuracy: Confidence, decision times and person descriptions among choosers and non-choosers. *European Journal of Social Psychology, 20,* 157-180.

SPORER, S. L. (1992b). *Das Wiedererkennen von Gesichtern.* Weinheim: Beltz/Psychologie Verlags Union.

SPORER, S. L. (1993a). Clothing as a contextual cue in facial recognition. *German Journal of Psychology, 17,* 183-199.

SPORER, S. L. (1993b). Eyewitness identification accuracy, confidence and decision-times in simultaneous and sequential lineups. *Journal of Applied Psychology, 78,* 22-33.

SPORER, S. L. (1994). Decision-times and eyewitness identification accuracy in simultaneous and sequential lineups. En D. F. Ross, J. D. Read y M. P. Toglia (Eds.), *Adult eyewitness testimony: Current trends and developments* (pp. 300-327). Nueva York: Cambridge University Press.

SPORER, S. L. (1996). Psychological aspects of person descriptions. En S. L. Sporer, R. S. Malpass y G. Koehnken (Eds.), *Psychological issues in eyewitness identification* (pp. 53-86). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

SPORER, S. L. (1997). Realitätsüberwachungskriterien und forensische Glaubwürdigkeitskriterien im Vergleich: Validitätüberprüfung anhand selbst erlebter und erfundener Geschichten. En L. Greuel, T. Fabian y M. Stadler (Eds.), *Psychologie der Zeugenaussage* (pp. 71-85). München: Psychologie Verlags Union.

SPORER, S. L. (2001a). Recognizing faces of other ethnic groups: An integration of theories. *Psychology, Public Policy, and Law, 7,* 36-97.

SPORER, S. L. (2001b). The cross-race bias: Beyond recognition of faces in the laboratory. *Psychology, Public Policy, and Law, 7,* 170–200.

SPORER, S. L. (2004a). *Evaluating witness evidence: The boundaries of common sense.* (Manuscript submitted for publication).

SPORER, S. L. (2004b). Reality monitoring and the detection of deception. En P.-A. Granhag y L. A. Strömwall (Eds.), *The detection of deception in forensic contexts* (pp. 64-102). Cambridge: Cambridge University Press.

SPORER, S. L. y CUTLER, B. L. (2003). Identification evidence in Germany: Common sense assumptions and empirical evidence. En P. J. van Koppen y S. D. Penrod (Eds.), *Adversarial vs. inquisitorial justice: Psychological perspectives on criminal justice systems* (pp. 191-208). Nueva York: Plenum.

SPORER, S. L., KOEHNKEN, G. y MALPASS, R. S. (1996). Introduction: 200 years of mistaken identification. En S. L. Sporer, R. S. Malpass y G. Koehnken (Eds.), *Psychological issues in eyewitness identification* (pp. 1-6). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.

SPORER, S. L., PENROD, S., READ, D. y CUTLER, B. (1995). Choosing, confidence, and accuracy: A meta–analysis of the confidence-accuracy relation in eyewitness identification studies. *Psychological Bulletin, 118,* 315-327.

STERN, L. B. y DUNNING, D. (1994). Distinguishing accurate from inaccurate eyewitness identifications: A reality monitoring approach. En D. F. Ross, J. D. Read y M. P. Toglia (Eds.), *Adult eyewitness testimony: Current trends and developments* (pp. 273-299). Nueva York: Cambridge University Press.

STERN, W. L. (1902). Zur Psychologie der Aussage. *Zeitschrift für die gesamte Strafrechtswissenschaft, 22,* 315-370.

STRACK, F. y BLESS, H. (1994). Memory for nonoccurrences: Metacognitive and presuppositional strategies. *Journal of Memory and Language, 33,* 203-217.

VALENTINE, T., PICKERING, A. y DARLING, S. (2003). Characteristics of eyewitness identification that predict the outcome of real lineups. *Applied Cognitive Psychology, 17,* 969-993.

VOKEY, J. R. y READ, J. D. (1992). Familiarity, memorability, and the effect of typicality on the recognition of faces. *Memory and Cognition, 20,* 291-302.

VOKEY, J. R. y READ, J. D. (1995). Memorability, familiarity and categorical structure in the recognition of faces. En T. Valentine (Ed.), *Cognitive and computational aspects of face recognition. Explorations in face space* (pp. 113-137). Londres: Routledge.

VRIJ, A. (2000). *Detecting lies and deceit. The psychology of lying and the implications for professional practice.* Chichester: John Wiley & Sons.

WAGENAAR, W. A. (1988). *Identifying Ivan: A case study in legal psychology.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

WEBER, N. y BREWER, N. (2003). The effect of judgment type and confidence scale on confidence-accuracy calibration in face recognition. *Journal of Applied Psychology, 88,* 490-499.

WEBER, N. y BREWER, N. (2004). Confidence-accuracy calibration in absolute and relative face recognition judgments. *Journal of Experimental Psychology: Applied, 10*, 156-172.

WEBER, N., BREWER, N., WELLS, G. L., SEMMLER, C. y KEAST, A. (2004). Eyewitness identification accuracy and response latency: The unruly 10-12 second rule. *Journal of Experimental Psychology: Applied*, 139-147.

WEBER, S. J. y COOK, T. D. (1972). Subject effects in laboratory research: An examination of subject roles, demand characteristics, and valid inference. *Psychological Bulletin, 77*, 273-295.

WELLS, G. L. (1978). Applied eyewitness research: System variables and estimator variables. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 1546-1557.

WELLS, G. L. (1984). How adequate is human intuition for judging eyewitness testimony. In G. L. Wells, W. L. Wells y E. L. Loftus (Eds.), *Eyewitness testimony: Psychological perspectives* (pp. 256-272). Nueva York: Cambridge University Press.

WELLS, G. L. (1985). Experimental psychology and the courtroom. *Behavioral Sciences and the Law, 4*, 363-374.

WELLS, G. L. y BRADFIELD, A. L. (1998). «Good, you identified the suspect:» Feedback to eyewitnesses distorts their reports of the witnessing experience. *Journal of Applied Psychology, 83*, 360-376.

WELLS, G. L. y BRADFIELD, A. L. (1999). Distortions in eyewitnesses' recollections: Can the postidentification feedback effect be moderated? *Psychological Science, 10*, 138-144.

WELLS, G. L., FERGUSON, T. J. y LINDSAY, R. C. L. (1981). The tractability of eyewitness confidence and its implications for triers of fact. *Journal of Applied Psychology, 66*, 688-696.

WELLS, G. L. y LEIPPE, M. R. (1981). How do triers of fact infer the accuracy of eyewitness identification? Using memory for peripheral detail can be misleading. *Journal of Applied Psychology, 66,* 682-687.

WELLS, G. L. y LINDSAY, R. C. L. (1983). How do people infer the accuracy of eyewitness memory? Studies of performance and a metamemory analysis. En S. Lloyd-Bostock y B. R. Clifford (Eds.), *Evaluating witness evidence* (pp 41-55). Chichester: John Wiley & Sons.

WELLS, G. L., LINDSAY, R. C. L. y FERGUSON, T. J. (1979). Accuracy, confidence, and juror perceptions in eyewitness identification. *Journal of Applied Psychology, 64*, 440-448.

WELLS, G. L. y LUUS, C. (1990). Police lineups as experiments: Social methodology as a framework for properly conducted lineups. *Personality and Social Psychology Bulletin, 16*, 106–117.

WELLS, G. L. y MURRAY, D. M. (1984). Eyewitness confidence. In G. L. Wells y E. F. Loftus, (Eds.), *Eyewitness testimony: Psychological perspectives* (pp. 155-170). Nueva York: Cambridge University Press.

WELLS, G. L. y OLSON, E. A. (2003). Eyewitness testimony. *Annual Review of Psychology, 54,* 277-295.

WELLS, G. L., OLSON, E., A. y CHARMAN, S. (2003). Distorted retrospective eyewitness reports as functions of feedback and delay. *Journal of Experimental Psychology: Applied, 9*, 42-52.

WELLS, G. L., RYDELL, S. M. y SEELAU, E. P. (1993). The selection of distractors for eyewitness lineups. *Journal of Applied Psychology, 78,* 835-844.

WELLS, G. L., SMALL, M., PENROD, S., MALPASS, R. S., FULERO, S. M. y BRIMACOMBE, C. A. E. (1998). Eyewitness identification procedures: Recommendations for lineups and photospreads. *Law and Human Behavior, 22,* 603-647.

WERTH, L., STRACK, F. y FÖRSTER, J. (2000). Social influence and suggestibility in recognition tasks. En V. Depascalis y V. A. Gheorghiu (Eds.), *Hypnosis internacional monographs* (Vol. 4, pp. 153-166). Munich: MEG-Stiftung.

WIGMORE, J. H. (1909). Professor Münsterberg and the psychology of evidence. *Illinois Law Review, 3,* 399-445.

WISER, R. A. y SAFER, M. A. (2004). What US judges know and believe about eyewitness testimony. *Applied Cognitive Psychology, 18,* 427-443.

WRIGHT, D. B. y SLADDEN, B. (2003). An own gender bias and the importance of hair in face recognition. *Acta Psychologica, 114*, 101-114.

YARMEY, A. D. (1979). *The psychology of eyewitness testimony.* Nueva York: Free Press.

YARMEY, A. D. y JONES, H. P. (1983). Accuracy of memory of male and female eyewitnesses to a criminal assault and rape. *Bulletin of the Psychonomic Society, 21*, 89-92.

YARMEY, A. D. y YARMEY, M. (1997). Eyewitness recall and duration estimates in field settings. *Journal of Applied Social Psychology, 27,* 330-344.

YOUNG, A. W., HAY, D. C. y ELLIS, A. W. (1985). The faces that launched a thousand slips: Everyday difficulties and errors in recognizing people. *British Journal of Psychology, 76,* 495-523.

CAPÍTULO 9

Memorias recobradas y falsas memorias

Izaskun Ibabe
Universidad del País Vasco

1. INTRODUCCIÓN
2. PERSPECTIVA HISTÓRICA
3. FALSAS MEMORIAS
   - 3.1. La lógica de las falsas memoria
   - 3.2. Evidencia clínica de las falsas memorias
   - 3.3. Evidencia experimental de las falsas memorias
     - 3.3.1. Efecto de información engañosa
     - 3.3.2. Paradigma de control de la realidad
     - 3.3.3. Pseudomemoria hipnótica
     - 3.3.4. Aprendizaje de listas de palabras
4. MEMORIAS RECOBRADAS
   - 4.1. Evidencia clínica de las memorias recobradas: Amnesia disociativa
   - 4.2. Evidencia experimental de las memorias recobradas
     - 4.2.1. Interferencia retroactiva y recuperación espontánea
     - 4.2.2. Hipermnesia y reminiscencia
     - 4.2.3. Olvido dirigido y recuperación
     - 4.2.4. Reversibilidad de la amnesia posthipnótica
5. DISTINCIÓN ENTRE LAS FALSAS MEMORIAS RECOBRADAS Y LAS VERDADERAS
6. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN SOBRE MEMORIAS RECOBRADAS
7. ASPECTOS APLICADOS: APLICACIONES FORENSES DE LA INVESTIGACIÓN
8. CONCEPTOS CLAVE
9. PARA SABER MÁS
   - 9.1. Referencia esencial
   - 9.2. Referencias adicionales

REFERENCIAS

1. INTRODUCCIÓN

En 1986 a Nadean Cool, una ayudante de enfermería en Wisconsin, un psiquiatra aconseja una terapia para enfrentarse a una situación emocional complicada. Durante la terapia, el psiquiatra utilizó la hipnosis y otras técnicas sugestivas para rebuscar las memorias enterradas de abuso que Cool supuestamente había experimentado. En el proceso, Cool llegó a convencerse de que ella había reprimido las memorias de haber participado en cultos satánicos, de comer bebés, de ser violada, de practicar el sexo con animales y de ser forzada a presenciar el asesinato de su antiguo amigo de ocho años. Ella llegó a creer que había tenido más de 120 personalidades (niño, adulto, ángel e incluso pato), a Cool se le dijo que había sufrido severos abusos sexuales y físicos. El psiquiatra realizó también exorcismos con ella, uno de los cuales duró cinco horas e incluía el rociamiento con agua bendita y gritos para que Satanás saliera de su cuerpo (Loftus, 1997). Cuando Cool finalmente se dio cuenta de que le habían implantado recuerdos falsos, demandó al psiquiatra por negligencia. En marzo de 1997, después de cinco semanas de juicio, la sentencia fue a su favor y se fijó una suma de 2,4 millones de dólares. Nadean Cool no es el único paciente que desarrolló falsas memorias como resultado de una dudosa terapia.

En el caso de esta mujer se desarrollaron memorias recobradas falsas acerca del abuso sexual en la niñez a través de la terapia. En los años ochenta los psicoterapeutas utilizaban la hipnosis para recuperar recuerdos traumáticos de la niñez de sus pacientes, y lo que en realidad hacían era implantar falsos recuerdos en sus mentes. ¿Cómo es posible adquirir memorias tan elaboradas y seguras siendo falsas? Un creciente número de investigaciones demuestra que bajo determinadas circunstancias las falsas memorias se pueden inculcar fácilmente en algunas personas. Además cabe preguntarse si hay pruebas empíricas que justifiquen la existencia de memorias reprimidas y recuperadas (recobradas) de hechos traumáticos. Desde hace algunos años existe un amplio debate sobre las falsas memorias y las memorias recobradas que ha polarizado dos comunidades, la académica y la de salud mental; en cada ámbito se defiende un fenómeno u otro (*véase* Pezdek y Banks, 1996 para una revisión equilibrada). Esta controversia afecta también al sistema legal, ya que algunos pleitos se fundamentan en las memorias recobradas, mientras que otros pleitos se basan en las falsas memorias de abuso (Bowman y Mertz, 1996a, 1996b; Brown *et al.*, 1999; Lipton, 1999; Williams, 1996).

En este capítulo se asume la posición de Gleaves, Smith, Butler y Spiegel (2004) así como la de otros autores (Butler y Spiegel, 1997; Freyd, 1996; Knapp y VandeCreek, 2000; Pezdek y Banks, 1996), esto significa que bajo ciertas circunstancias pueden existir ambos tipos de memoria, falsas memorias y memorias genuinas recuperadas. Además, se plantean algunas preguntas críticas como (a) con qué frecuencia se da cada tipo del fenómeno de la memoria, (b) bajo qué

condiciones es probable la ocurrencia de cada fenómeno, y (c) si se pueden distinguir ambos tipos de memoria.

Para conseguir los objetivos planteados, se realiza una contextualización histórica del tema y se describen estudios clínicos y experimentales análogos para ambos tipos de experiencias. Posteriormente, se presentan las posibles variables predictoras de la exactitud de las memorias recobradas, y las limitaciones de la investigación en este ámbito. Finalmente, también se presentan las aplicaciones forenses de la investigación sobre memorias recobradas y falsas memorias.

Las falsas memorias son errores debidos a la memoria, y no se trata de personas que tienen intención de mentir. En ese caso estaríamos hablando de falsos testimonios (*véanse* los Capítulos 14 y 15 de este libro).

2. PERSPECTIVA HISTÓRICA

La idea de que los hechos dolorosos puedan ser olvidados selectivamente, y más tarde recuperados data de finales del XIX, cuando Charcot, Janet y Freud discutían sobre la histeria. La *Etiología de la histeria* de Freud (1896/1962) es quizás el trabajo más conocido sobre el tema, y sugiere que aunque no se pueda acceder a las memorias reprimidas de forma consciente, es posible que se expresen indirectamente a través de sueños, narración retrospectiva o dificultades psicológicas. Además, en esta famosa obra, Freud presentó su *Teoría de la seducción* en la que sostiene que el recuerdo de los abusos sexuales padecidos en la infancia provocan neurosis (histeria). Además, él defendía que si esas memorias llegaran al sistema consciente de la víctima, supondría una mejora del síntoma histérico.

Freud abandonó posteriormente su teoría de la seducción a favor de las fantasías de los niños. Defendía que el relato de sus pacientes se apoyaba en un falso recuerdo, producto de sus fantasías. Junto con la teoría de la fantasía sexual en la niñez, trató de desarrollar una teoría más general de la psicopatología con el objetivo de justificar otros trastornos además de la histeria, tales como la neurosis obsesivo-compulsiva y la esquizofrenia. Sin embargo, el concepto de memorias reprimidas del trauma continuó recibiendo atención, especialmente en la literatura sobre experiencias traumáticas en período de guerra. Por ejemplo, Sargant y Slater (1941) investigaron 1000 casos de la unidad neurológica de la Segunda Guerra Mundial. En traumas severos el 14 por ciento de las personas mostraba amnesia disociativa, y el 35 por ciento de estas personas presentaba amnesias significativas. La recuperación de la memoria de un hecho traumático se consideraba esencial para el equilibrio emocional de las víctimas, y para ello se recurría a la psicoterapia, la hipnosis (Kardiner y Spiegel, 1947), o a fármacos como el pentothal de sodio (*véase* también Grinker y Spiegel, 1945).

En los años ochenta la idea de que los sucesos traumáticos pueden ser olvidados y más tarde recuperados recibió gran atención. Se utilizaron diferentes técnicas

terapéuticas para recuperar las memorias reprimidas como la asociación libre, la interpretación de los sueños o la hipnosis. A comienzos de los años noventa el debate se centró en la memoria de los niños que habían sufrido abuso sexual. Entonces se argumentaba que cualquier hecho significativo podía ser olvidado y recuperado más tarde. El término estándar *memorias recobradas* implica que una memoria primero se «pierde o no está accesible» y luego se «recupera». La víctima no es conocedora del olvido de una parte de la información ni del grado de veracidad de la experiencia recordada. Algunos autores denominan a las memorias recobradas *memorias bloqueadas y recuperadas* (Gleaves *et al.*, 2004). Las memorias recobradas de acontecimientos traumáticos en un principio fueron consideradas fiables por los profesionales de la salud mental, por el sistema legal, y por el público en general.

En 1991, el 80 por ciento de los artículos sobre abuso sexual infantil incluían recuerdos e historias terapéuticas de las víctimas que no se cuestionaban. No obstante, hacia el año 1994 el 80 por ciento de los artículos se centraron en acusaciones falsas de abuso y supuestamente falsas memorias (Sivers, Schooler y Freyd, 2002). Incluso se creó la Fundación del Síndrome de Falsas Memorias como soporte para los padres que habían sido acusados falsamente de abuso de sus hijos. Esta fundación aglutinaba eminentes científicos que argumentaban la escasa evidencia empírica que había en relación a las memorias recobradas, y que el contexto social y terapéutico estaban causando una epidemia de falsas memorias recobradas. El aumento en el número de denuncias fue acompañado de un considerable incremento en la proporción de casos denominados originalmente como *infundados* (Besharov, 1985). Por casos infundados se entendían aquellas denuncias en las que no existía más evidencia que las propias alegaciones del niño.

Durante unos años, la controversia era si las memorias recobradas debían ser consideradas reales o falsas, se trataba de una pregunta dicotómica. No obstante, durante los últimos años los investigadores y profesionales aceptan que hay auténticas memorias recobradas y también falsas memorias. Sin embargo, aún existen desacuerdos respecto a la estimación de la frecuencia relativa con la que se producen las auténticas y falsas memorias recuperadas, y las prácticas terapéuticas que pueden ser apropiadas para ello.

Antes de pasar al siguiente apartado sobre falsas memorias, es importante recordar las palabras de Elizabeth Loftus (1997): «La memoria puede ser traicionera, no solo porque es muy fácil olvidar, sino porque la mente puede confundir escenas imaginadas con la realidad» (p. 51).

3. FALSAS MEMORIAS

En los últimos años miles de norteamericanos han declarado haber recobrado, con la ayuda de la psicoterapia, memorias traumáticas de abuso sexual. Muchos jurados han creído estas historias tanto como para condenar a varias personas y

adjudicar millones de dólares en daños a las víctimas. Sin embargo, un número creciente de científicos ha desafiado la validez de las memorias reprimidas, argumentando que muchos de estos recuerdos son creaciones falsas, producto de la tendencia a la sugestión por parte del paciente y de las preguntas tendenciosas del terapeuta.

Las batallas legales, como parte de la cultura de la sociedad norteamericana, no se detuvieron solamente en la persona del supuesto abusador. También fueron procesados muchos psicoterapeutas, acusados por sus pacientes, la mayoría de ellos mujeres, de haberles creado memorias falsas de abuso sexual infantil por medio de sugestiones directas o indirectas. Memorias que dichos pacientes no recordaban al comenzar el tratamiento psicológico, y a las que supuestamente accedieron conscientemente después de anular la represión psicológica por medio de técnicas psicoterapéuticas. Este panorama ha forzado a las asociaciones médica, psicológica y psiquiátrica a formular declaraciones alertando a sus miembros de que la verificación externa es la única forma de determinar la veracidad de las memorias de abuso infantil que se recobren durante la psicoterapia.

3.1. La lógica de las falsas memorias

Numerosos investigadores han encontrado evidencias de las *falsas memorias* en el laboratorio, definidas como informaciones que los testigos parecen recordar del suceso presentado en un experimento, pero que no se corresponden con los estímulos originales (McDermott, 1996; Payne, Elie, Blackwell y Neuschatz, 1996; Read, 1996; Robinson y Roediger, 1997; Roediger y McDermott, 1995). Una falsa memoria no es cualquier error de memoria. El término se refiere a los casos en los que una persona cree recordar un hecho que no ocurrió realmente o nombra un objeto inexistente. Los errores de la memoria que no constituyen falsas memorias, son por ejemplo, los fracasos de recuperación, los errores de omisión del recuerdo, y los fracasos de reconocimiento. En general, se trata de errores de omisión. Sin embargo, las falsas memorias implican una experiencia de recuerdo de un episodio relativamente completo que de hecho no aconteció (Gleaves *et al.*, 2004). En el contexto de las pruebas de reconocimiento se denominarían falsas alarmas, y en el contexto de las pruebas de recuerdo, intrusiones.

La memoria humana constituye una primera evidencia de experiencia previa, pero no es posible garantizar la exactitud de esa vivencia. Los estudios sobre la relación entre la evaluación subjetiva de la memoria (metacognición) y medidas objetivas de la exactitud a menudo muestran correlaciones débiles o inexistentes (Ibabe, 2000; Sporer, Penrod, Read y Cutler, 1995; Wells y Loftus, 1984). Aunque tales correlaciones fueran altas, la relación no sería perfecta, lo que significa que la exactitud de la memoria puede ser mal juzgada (*véase* el Capítulo 9 de este libro).

3.2. Evidencia clínica de las falsas memorias

La evidencia clínica primaria de la existencia de falsas memorias de traumas procede principalmente de testimonios de personas que declaran haber sido acusadas falsamente de abuso sexual o de personas denominadas *detractoras*. Son personas que primero informan de experiencias de abuso sexual, y después indican que esos recuerdos pueden ser falsos. Además, hay informes clínicos (especialmente con respecto al trastorno de identidad disociativo) que describen una mezcla de memorias verdaderas y falsas en relación a hechos traumáticos relatados por el mismo paciente (Kluft, 1998).

Los informes de personas acusadas erróneamente de abuso sexual se han publicado en libros de divulgación (Goldstein y Farmer, 1992; Pendergrast, 1995) y también en artículos de revisión en el ámbito científico. Por ejemplo, Loftus (1993) describió la recepción de numerosas cartas de personas que aseguraban que habían sido acusadas falsamente de abuso sexual. Además, se han publicado casos de *elevado perfil* en los que algunas personas indican que las falsas memorias de abuso eran sugeridas o habían sido implantadas. Un caso conocido de este tipo es el de *Ramona vs. Ramona* (Bowman y Mertz, 1996a; Pope y Hudson, 1996) en el que un hombre, cuya hija recuperó supuestamente la memoria de abuso por parte de su padre, demandó exitosamente al terapeuta de su hija (contra los deseos de esta) por sugerir o reforzar las falsas memorias de su paciente.

Diversos casos anecdóticos e informes de casos de detractores han sido publicados en la literatura divulgativa y científica (De Rivera, 1997, 2000; Gavigan, 1992; Lief y Fetkewicz, 1995; McElroy y Keck, 1995; Nelson y Simpson, 1994; Pasley, 1994). Un caso clínico de falsas memorias citado a menudo es el de Paul Ingram. Se trata de un hombre que confiesa haber violado a sus hijas repetidas veces. Los investigadores que han mencionado su caso como ejemplo de falsas memorias (Loftus, 1993; Ofshe, 1992) discuten que las confesiones de Ingram se basaran en memorias falsas creadas durante interrogatorio (*véase* Kassin y Gudjonsson, 2004, para una discusión de *falsas confesiones*; también el Capítulo 11 de este manual). Así, en este caso, la presunta víctima y el presunto perpetrador fueron informados de que en realidad no existió tal abuso sexual. Una prueba incriminante falsa puede inducir a la gente a aceptar la culpa por un delito que no cometió, e incluso a desarrollar recuerdos para respaldar sus sentimientos de culpa (Loftus, 1997). En diversos estudios de laboratorio se ha verificado que se puede inducir a la gente a confesar e interiorizar la culpa de un acto que no ejecutó. La presentación de pruebas falsas aumenta el riesgo de que gente inocente confiese actos que no cometió y asuma la culpa de ese acto, y describa detalles falsos consistentes de acuerdo con esta creencia (Kassin y Kiechel, 1996). Según Kassin y Gudjonsson (2004), las razones por las cuales una persona confiesa crímenes que no perpetró, son el deseo de ser liberado, poca habilidad para afrontar la presión de la policía, un fallo

en distinguir realidad de la fantasía, un deseo de notoriedad, o el deseo de proteger a alguien. Una confesión es una evidencia inherentemente perjudicial para el acusado, aunque no existan pruebas que corroboren esa confesión y haya pruebas de coacción en el interrogatorio. Con lo cual, una confesión falsa interiorizada podría terminar en un error judicial, por eso Henkel y Coffman (2005) aconsejan la posibilidad de invalidar una evidencia de confesión coactiva y mejorar la formación de la policía en relación a técnicas de interrogación (para más información sobre las falsas confesiones, *véase* el Capítulo 11 de este manual).

Para comprobar si las memorias recobradas son falsas, es muy difícil obtener evidencia externa sobre la veracidad de los testimonios de abuso. Por eso Clancy, McNaly, Schacter, Lenzenweger y Pitman (2002) examinaron a personas que tenían memorias traumáticas probablemente inexactas, ya que se trataba de personas que informaban de memorias recobradas de abducciones de extraterrestres. Los resultados indicaron que al igual que los que tienen memorias recobradas de abuso sexual, presentaban más efectos de falsas memorias en el laboratorio que el grupo control. Además, Keane y colaboradores (1998) comprobaron que las personas traumatizadas por los extraterrestres presentaban una elevada respuesta fisiológica pero similar a la de las personas expuestas a situaciones de guerra u otros sucesos traumáticos. Esta es una prueba más que explica la dificultad que existe para distinguir entre los recuerdos verdaderos y los falsos.

3.3. Evidencia experimental de las falsas memorias

A pesar de la poca evidencia clínica de la existencia del síndrome de falsas memorias, varias líneas de investigación experimental apoyan la idea de que las personas pueden recordar acontecimientos que no sucedieron. En este apartado se describe cómo se pueden implantar falsos recuerdos por medio de sugerencias deliberadas o intencionales. Estas investigaciones incluyen experimentos sobre el efecto de información engañosa (Loftus y Palmer, 1974; Loftus, Schooler y Wagenaar, 1985), los fallos en el control de la realidad (Johnson y Raye, 1981), la pseudomemoria hipnótica (Laurence y Perry, 1983), y las intrusiones en el recuerdo de listas de palabras (Roediger y McDermott, 1995). Entre las supuestas causas de las falsas memorias de estos estudios están la alteración de la huella original de memoria (integra la fuente exacta e inexacta) (Loftus, Schooler y Wagenaar, 1985), falsa atribución de familiaridad o los fallos de atribución de la fuente entre acontecimientos percibidos y los imaginados (Johnson, Hashtroudi y Lindsay, 1993).

3.3.1. Efecto de información engañosa

Desde los primeros trabajos de Elizabeth Loftus y colaboradores (Loftus, 1977; Loftus y Zanni, 1975) en la década de los setenta con testigos adultos, el efecto de información engañosa ha sido ampliamente estudiado.

El efecto de información engañosa se genera en tres etapas básicas que incluyen la presentación de un hecho, introducción de información falsa sobre el suceso (a través de un interrogatorio, comentarios de otras personas o inclusión de un resumen del suceso), y finalmente, se aplica una prueba de memoria. Por ejemplo, los participantes presencian la grabación en vídeo de un robo, seguidamente reciben información postsuceso a través de preguntas sobre el hecho, y después son evaluados. El efecto de información engañosa se refiere a la mayor probabilidad de los participantes de la condición engañosa de seleccionar incorrectamente la información sugerida en la fase de retención en comparación con los participantes del grupo control.

Un ejemplo especialmente interesante del efecto de información engañosa se refiere a que el testigo es convencido por los miembros de su familia de que un acontecimiento concreto (inventado) ocurrió durante su niñez. Posteriormente, los participantes recordaban detalles del acontecimiento inventado (Hyman, Husband y Billings, 1995; Loftus y Ketcham, 1994). La validez de estos estudios se ha cuestionado porque la información engañosa era relativamente plausible y la experiencia no era traumática. Pezdek, Finger y Hodge (1997) replicaron este resultado y encontraron que el 15 por ciento de los participantes aceptaron una sugerencia semejante. Sin embargo, cuando la información engañosa era inusual y se trataba de un suceso análogo de abuso sexual (un enema rectal) ninguno de los participantes aceptó la sugestión falsa.

En el estudio de las falsas memorias se ha comprobado la influencia del esquema guiado (Brewer y Treyens, 1981; Pezdek *et al.*, 1997). Por ejemplo, Brewer y Treyens (1981) examinaron si el reconocimiento falso de objetos se adecuaba a un esquema episódico, y encontraron que las memorias consistentes con el esquema tenían una mayor probabilidad de ser recordadas y reconocidas falsamente que las respuestas contrarias al esquema.

Además, se ha comprobado que los niños de preescolar son más vulnerables a preguntas engañosas y sugestivas (por ejemplo, *¿de qué color era la chaqueta del hombre*?, cuando no llevaba chaqueta) que los niños de más edad y los adultos (Ceci y Bruck, 1993). Por otro lado, la repetición de las preguntas sugestivas en entrevistas sucesivas provoca más errores en los informes de los niños (Leichtman y Ceci, 1995). En estos casos existe la duda de si las preguntas engañosas cambian la representación real de la memoria o solo responden a las demandas sociales implícitas de las preguntas del entrevistador.

La explicación original del efecto de información engañosa se basa en que los acontecimientos relacionados no se almacenan en la memoria escrupulosamente, de forma independiente y exacta, sino que los hechos individuales se utilizan para construir una huella integrada de la memoria que representa el argumento de un suceso (Bransford y Franks, 1972). En esta representación del suceso cabe suponer que no solo se incluye la información original, sino también las

sugerencias engañosas. Además, según esta hipótesis, los acontecimientos originales no se pueden distinguir de las inferencias potencialmente falsas en una representación de la memoria. Las falsos recuerdos podrían incluir sugerencias falsas o una mezcla de información original e información falsa post suceso (por ejemplo, Loftus y Hoffman, 1989). El efecto de información engañosa se encuentra bien documentado a nivel empírico, y sin embargo, existe un amplio debate sobre la naturaleza específica de los mecanismos responsables de su aparición.

3.3.2. Paradigma de control de la realidad

Otra metodología experimental que se ha utilizado para demostrar el efecto de las falsas memorias es el paradigma de control de la realidad (Johnson y Raye, 1981). Este modelo explica cómo los errores de memoria vienen determinados por los fallos en discriminar entre los acontecimientos percibidos (externos) e imaginados (internos). La percepción de los estímulos externos como los propios pensamientos producen información que luego se memoriza, y la memoria generada por estímulos internos es tan real para la persona como la memoria de los estímulos externos.

En este paradigma, a los participantes se les presenta una lista de dibujos y palabras. A partir de dichos ítems, los participantes tienen que formar la correspondiente imagen mental. En una prueba de memoria posterior los participantes a menudo son incapaces de distinguir entre los dibujos percibidos y las imágenes mentales (Johnson y Raye, 1981). Este fenómeno tiene su corolario en el fenómeno hipnótico de *amnesia de la fuente*, en el cual el individuo recuerda alguna información implantada durante la hipnosis, pero es incapaz de recordar la fuente (Evans, 1988).

Johnson, Hashtroudi, y Lindsay (1993) presentaron ejemplos de fallos en el control de la realidad. Varias características de la memoria, inclusive las características contextuales, semánticas o de percepción, se pueden utilizar potencialmente para discriminar entre diferentes fuentes de memorias. Estos autores señalaron que la mayoría de las ilusiones de la memoria, tal como la atribución engañosa por la familiaridad, criptamensia, y la confabulación son debidos a los fallos en el control de la fuente.

La atribución engañosa por la familiaridad se basa en la existencia de dos procesos cognitivos de la memoria: procesos automáticos y procesos intencionales. La respuesta automática e inconsciente puede ser debida a la familiaridad, y una respuesta intencional supone un tiempo de deliberación y es un tipo de recuerdo que está bajo el control consciente. Cuando una memoria se estimula automáticamente sin mediar el proceso consciente, la familiaridad resultante podría provocar una atribución inadecuada de la fuente (Jacoby, 1991).

3.3.3. Pseudomemoria hipnótica

Una variante para demostrar la existencia de falsas memorias de forma experimental es la creación de pseudomemoria a través de la hipnosis (Barnier y

McConkey, 1992; Laurence y Perry, 1983). En el experimento de Laurence y Perry (1983) los participantes regresaron hipnóticamente a una noche de la semana anterior y se les sugirió que se habían despertado al oír un fuerte ruido. Aproximadamente la mitad de los participantes muy hipnotizables aportaron la información sugerida como verdadera, aunque algunos informantes se mostraban inseguros. Además, Dywan y Bowers (1983) encontraron que el uso de la hipnosis aumentaba la convicción de que la información recordada era correcta, pero no su exactitud.

3.3.4. Aprendizaje de listas de palabras

Las técnicas de aprendizaje de listas de palabras también se han utilizado para estudiar las falsas memorias (McDermott, 1996; Payne *et al.*, 1996; Robinson y Roediger, 1997; Roediger y McDermott, 1995). En este paradigma a los participantes se les presenta una lista de palabras relacionadas semánticamente con otra palabra que no está presente en la lista (o *palabra crítica*). Roediger y McDermott (1995) utilizando este procedimiento presentaron a los participantes, en orden secuencial, listas de 12 a 15 palabras (durante 1,5 segundos cada palabra). Al someterlos a tareas de recuerdo y reconocimiento posteriores, observaron cómo al menos un 40 por ciento de ellos recuperaron de su memoria palabras que explícitamente no habían sido presentadas, generando así falsas memorias.

Este paradigma experimental ha generado multitud de trabajos de investigación que han verificado, entre otras cosas, que la probabilidad de generar falsas memorias aumenta proporcionalmente con el número de palabras de la lista (Robinson y Roediger, 1997) o con el grado de racionalidad semántica (McEvoy, Nelson y Komatsu, 1999). Siguiendo el mismo procedimiento, McNally, Clancy, Schacter y Pitman (2000) evaluaron a personas que habían relatado memorias reprimidas, recobradas o continuas de abuso sexual en la infancia. En la lista de palabras no se incluyó ninguna relacionada con el trauma. Los resultados revelaron que el grupo de memorias recobradas era más propenso a «recordar» ítems falsos que los demás grupos. Esto puede sugerir un estilo de procesamiento cognitivo que podría contribuir a la confusión de la memoria en la vida ordinaria. En la sección siguiente se abordará más ampliamente el tema de las memorias recobradas.

Un modelo teórico asociado a las falsas memorias en el aprendizaje de listas de palabras es el de la *asociación implícita.* Esta hipótesis se refiere a que cuando las personas estudian una lista de palabras, éstas piensan implícitamente en las palabras asociadas, pero en el momento de la recuperación estas palabras serán erróneas en relación al recuerdo de los ítems originales (Kirkpatrick, 1894; Roediger y McDermott, 1995). Esta explicación se relaciona con el control de la fuente de las falsas memorias, ya que supone que la memoria de las respuestas asociativas implícitas no se distingue adecuadamente de las memorias para los estímulos físicos.

Aunque los estudios experimentales sobre la creación de recuerdos falsos puede sembrar dudas acerca de la validez de los recuerdos olvidados durante años, ello no implica de ninguna manera que todos los recuerdos que surjan después de la sugestión sean necesariamente falsos, porque en estos trabajos se fomenta explícitamente la elaboración de recuerdos falsos.

4. MEMORIAS RECOBRADAS

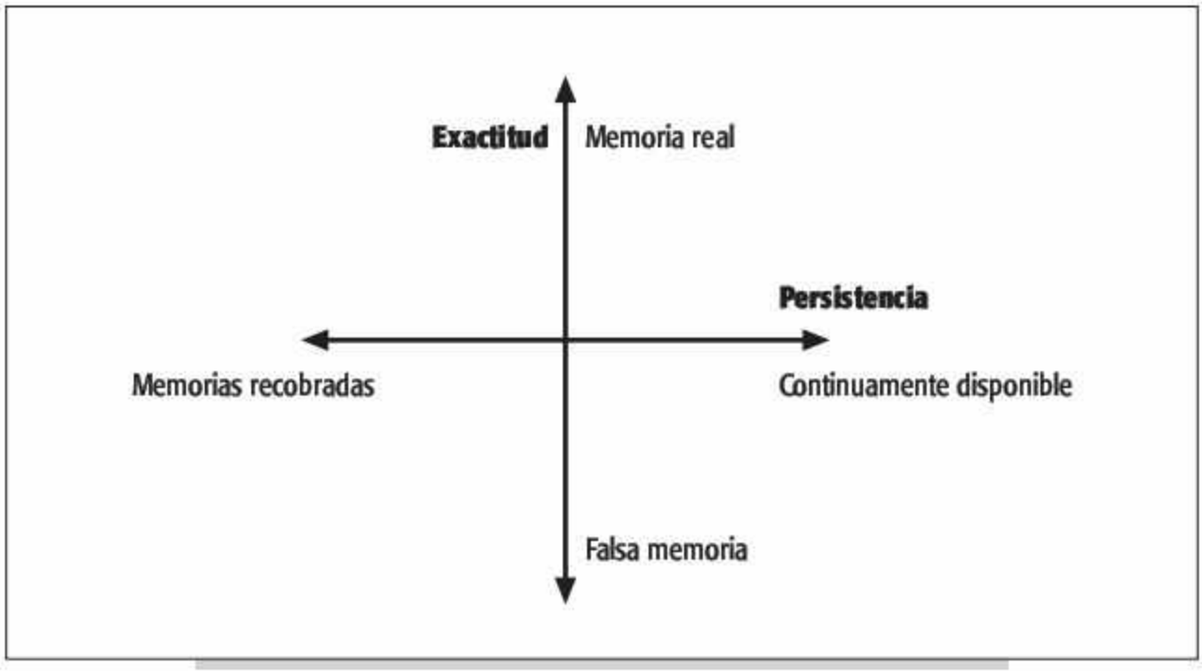
Las memorias recobradas se refieren a los casos en los que la información almacenada en la memoria se convierte en inaccesible por un período de tiempo, y después del cual se recupera de forma intacta. Las memorias bloqueadas y potencialmente recobradas se relacionan con trastornos clínicos tales como el trastorno por estrés traumático y trastornos disociativos. Gleaves y colaboradores (2004) especifican tres criterios para la definición operacional de las memorias recobradas:

a) Debe haber pruebas empíricas de que el suceso en cuestión lo experimentó realmente una persona.
b) Transcurrido un tiempo el hecho no puede ser recordado.
c) Después del periodo de inaccesibilidad, el suceso se recuerda con éxito.

Para ayudar a comprender mejor el concepto de las memorias recobradas se ha incluido la Figura 9.1. En esta figura se distinguen dos dimensiones de la memoria: exactitud y persistencia. La *exactitud de la memoria* es un continuo donde en uno de los extremos estarían las memorias que básicamente son falsas, y en el otro extremo, las memorias que en buena parte son verdaderas o reales. La dimensión de *persistencia de la memoria* se refiere a la accesibilidad de la información a lo largo del tiempo. De nuevo, hay un continuo entre una memoria que esencialmente no está disponible en un período de tiempo, y luego se vuelve accesible, y en el otro extremo las memorias que están siempre disponibles. Esto significa que las memorias recobradas, al igual que el resto de las memorias, pueden variar en su grado de exactitud.

Desde que surge la idea de que las memorias reprimidas de los niños víctimas de abuso sexual pueden recuperarse, los investigadores empiezan a preguntarse por la validez de esos testimonios. Los que cuestionan la validez de tales memorias sostienen que la mayoría de los factores conocidos que aumentan la distorsión de la memoria, están presentes en las sesiones de psicoterapia. Por eso señalan el peligro de creación de falsas memorias en personas vulnerables que no han tenido historias de abuso (Lindsay y Read, 1994). Estos factores de riesgo incluyen experiencias repetidas de exposición a sugestiones de una figura de autoridad, plausibilidad de la información sugerida, fuerte motivación para las memorias recobradas, vaga memoria por el paso del tiempo, y la utilización de técnicas para mejorar el recuerdo (visualización guiada, hipnosis…).

Figura 9.1. *Esquema de representación de dos dimensiones de la memoria que se confunden en el contexto de las memorias recobradas (Adaptado de Freyd, 1998).*



Algunos autores creen en la validez de las memorias recobradas, y defienden que una proporción significativa de los adultos con historias de abuso pueden olvidar sus experiencias de abuso (Harvey y Herman, 1994; Herman y Schatzow, 1987; Williams, 1994), y hay quienes creen que la recuperación de las experiencias de ASI (Abuso Sexual Infantil) se produce como efecto de la psicoterapia (Herman, 1992; Olio, 1994). Además, los que promulgan las memorias recobradas argumentan que la investigación del laboratorio sobre sugestibilidad y distorsiones de memoria tienen una limitada generalización a situaciones terapéuticas y que el riesgo de implementación de falsas memorias en pacientes de ASI que no han vivido tales historias es mínima (Alpert, Brown y Courtois, 1996; Olio, 1994; Pezdek, 1994).

Desgraciadamente, es difícil estudiar los hechos traumáticos en el laboratorio, y existe poca evidencia empírica sobre los hechos traumáticos de la vida. En la siguiente sección se exponen diversas metodologías para estudiar la amnesia y la posterior recuperación.

4.1. Evidencia clínica de las memorias recobradas: amnesia disociativa

En el DSM-IV (APA, 1994), la amnesia disociativa se define como «un deterioro reversible de la memoria en el que el recuerdo de la experiencia personal no se puede recuperar de forma verbal» (p. 478). Los acontecimientos que no se pueden

recordar son, generalmente, de naturaleza traumática o estresante (Gleaves, 1996; Loewenstein, 1991; o Van der Hart y Nijenhuis, 1995). Una experiencia traumática supone una amenaza para la propia vida o la de otra persona, produce sentimientos de miedo o desamparo y hay una alteración de los niveles hormonales, tales como cortisol, epinefrina, y norepinefrina (Eldelstein, Alexander, Goodman y Newton, 2004).

Aunque algunos predicen que la memoria mejora para los detalles centrales de un suceso muy traumático, debido a la naturaleza del elevado estrés (Christianson, 1992; Goodman *et al.*, 1991; Metcalfe y Jacobs, 2000), otros argumentan que hay mecanismos especiales, tales como la represión en los procesos de las experiencias traumáticas (Freyd, 1996; Terr, 1994). Desgraciadamente, es difícil estudiar los hechos traumáticos en el laboratorio, y existe poca evidencia empírica sobre los hechos traumáticos de la vida.

En general, los estudios prospectivos sugieren que los índices de olvido son menores que los presentados en los estudios retrospectivos (Edelstein *et al.*, 2004). Actualmente la investigación se centra en analizar la frecuencia con la que se encuentra amnesia y/o memorias recuperadas en experiencias de niños abusados sexualmente. En un estudio bastante reciente de Goodman *et al.*, (2003) se examinó una muestra de hombres y mujeres con historias de abusos sexuales bien documentados, y el intervalo de retención era aproximadamente de 13 años. Solamente el 19 por ciento de la muestra falló en declarar el abuso, siendo un índice más bajo que el encontrado por Williams (1994) que era de un 38 por ciento. Además, Goodman y colaboradores encontraron una relación positiva entre la severidad del abuso y la confesión de abuso, indicando que a mayor severidad existe una menor posibilidad de ser olvidado el hecho. Este resultado es consistente con la idea de que los sucesos salientes se recuerdan mejor, a pesar de su naturaleza traumática (Howe, 2000). Además, las personas que tenían menos edad en el momento del abuso (entre 3 y 5 años de edad) tenían una menor probabilidad de declarar la experiencia (Goodman *et al.*, 2003; Williams, 1994).

De la misma manera, irónicamente se ha verificado que la amnesia puede aumentar con los esfuerzos cognitivos de reconstrucción del hecho. Read y Lindsay (2000) preguntaron a participantes adultos sobre experiencias de la niñez (ir a un campamento de verano y graduación en la escuela superior). A un grupo se le pidió que durante el siguiente mes pensase en la experiencia todo el tiempo posible intentando recordar la mayor cantidad de detalles (grupo reminiscencia). Otro grupo, sin embargo, recibió instrucciones de preguntar a los miembros de su familia sobre el hecho, buscar fotos, y volver al sitio si fuera posible (grupo mejora). Los resultados indicaron que después de un mes, el grupo de mejora obtuvo peores resultados que el grupo de reminiscencia. Estos resultados sugieren que los intentos de reconstrucción de la memoria que pueden ocurrir en el proceso de terapia pueden alterar la percepción de los hechos del pasado.

De hecho, algunos investigadores indican que las falsas memorias recobradas de abuso sexual pueden ser generadas en la terapia (Bottoms, Shaver y Goodman, 1996; Poole, Lindsay, Memom y Bull, 1995), especialmente cuando se utilizan técnicas terapéuticas sugestivas, tales como el estudio de los relatos de los sueños del paciente (Loftus y Mazzoni, 1998) o la hipnosis (Loftus y Ketcham, 1991). De nuevo, el problema que se plantea es la dificultad para corroborar las memorias recobradas durante la terapia. Sin embargo, Loftus y Mazzoni en un estudio de laboratorio comprobaron la poderosa influencia que tienen los terapeutas sobre los pacientes. Expusieron a los participantes una simulación de 30 minutos de una terapia breve en la que un clínico experto analizaba el informe del sueño de un paciente. El clínico proponía una interpretación del sueño que indicaba a la persona que seguramente habría experimentado un determinado acontecimiento en la niñez. El tema de la interpretación se determinaba de forma aleatoria, sin embargo, la interpretación se personalizaba de acuerdo al tema del sueño que el participante había contado. Los resultados indicaron que la mayoría de las personas pasadas 4 semanas, estaban más seguras sobre la interpretación del sueño que sobre los acontecimientos que ellos habían experimentado en la niñez.

Aparte de los casos de abuso sexual, la amnesia disociativa se ha encontrado en diversos sucesos traumáticos como son las guerras (Bremner, Steinberg, Southwick, Johnson y Charney, 1993; Grinker y Spiegel, 1945; Kardiner y Spiegel 1947; Kolb, 1988), holocausto (Modai, 1994), y violencia civil (Kaszniak, Nussbaum, Berren y Santiago, 1988). En muchos de estos informes, los investigadores describen cómo la memoria de las experiencias traumáticas de la guerra se podía recuperar a través de terapia, hipnosis o fármacos. No obstante, advirtieron que a veces lo que se recupera es una mezcla de recuerdo exacto y fantasía (Kolb, 1988; Sargant y Slater, 1941).

Globalmente la evidencia clínica indica que las personas que han vivido un hecho traumático pueden tener dificultades para acceder a esas memorias. No obstante, en relación al fenómeno de las memorias recobradas, hay que señalar que existe poca investigación dirigida a determinar la validez de casos reales de memorias recobradas. Por ejemplo, Schooler, Bendiksen y Ambadar (1997) ofrecieron 4 casos de memorias recobradas con corroboración independiente. No obstante, como se comprobará en el siguiente apartado, hay abundantes evidencias experimentales que apoyan la existencia de las memorias recobradas. Por todo ello, la comunidad científica está dividida respecto a la existencia de este tipo de memorias, y en algunas ocasiones las presuntas víctimas han podido testificar en un juicio acerca de esas experiencias, y en otros casos no ha sido posible (Edelstein *et al.*, 2004).

4.2. Evidencia experimental de las memorias recobradas

La evidencia empírica de las memorias bloqueadas (o inhibidas) y recuperadas procede de varios paradigmas experimentales, incluyendo la recuperación espontánea

originada por la interferencia retroactiva (Wheeler, 1995), hipermnesia y reminiscencia (Payne, 1987), recuperación del olvido dirigido (Bjork y Bjork, 1996), y recuperación de la amnesia posthipnótica (Kihlstrom, 1987).

4.2.1. Interferencia retroactiva y recuperación espontánea

La interferencia retroactiva ha sido uno de los temas de máximo interés en el estudio experimental de la memoria humana. Cuando experiencias similares a un determinado suceso se almacenan en la memoria, al olvido resultante del suceso objetivo se le denomina interferencia retroactiva. La prolongación del intervalo de retención, sin embargo, provoca la recuperación del material olvidado (Brown, 1976), sugiriendo que las asociaciones debilitadas por la interferencia retroactiva recuperan de algún modo su fuerza, o que las asociaciones originales quedan intactas y la interferencia solo causa inaccesibilidad temporal. Los efectos de la recuperación espontánea se han encontrado en tareas de aprendizaje de pares asociados, recuerdo serial y recuerdo libre (Wheeler, 1995).

4.2.2. Hipermnesia y reminiscencia

Las memorias bloqueadas y recuperadas se pueden utilizar para explicar otro enigma interesante, las causas de la hipermnesia y de la reminiscencia (Payne, 1987). *Hipermnesia* es una mejora neta del recuerdo entre una prueba de evaluación y otra. *Reminiscencia* es un concepto muy similar, y se refiere a la recuperación de información diferente a la recordada en la prueba inicial, aunque se mantenga la cantidad total de información recordada. Estos fenómenos desafían la noción de que el olvido aumenta con el tiempo, porque los participantes recuerdan más información (o información diferente) en pruebas sucesivas de memoria.

La hipermnesia y la reminiscencia pueden ser explicadas como recuperaciones de memorias bloqueadas inicialmente. Estos dos efectos se han encontrado tanto en el ámbito del aprendizaje verbal o no verbal (Roediger, 1974) como en el ámbito de la memoria de testigos (Dunning y Stern, 1992; Scrivner y Safer, 1988). Este efecto se ha explicado por la posibilidad que podrían tener algunos ítems presentados en la prueba de clave de recuerdo para inhibir o mejorar el recuerdo del resto de la lista (Rundus, 1973; Nickerson, 1984).

4.2.3. Olvido dirigido y recuperación

El paradigma de olvido dirigido (Bjork, 1972) ha sido utilizado para dificultar la accesibilidad a la memoria de la información presentada experimentalmente. A los participantes se les dice que olviden la lista de palabras que han tratado de memorizar, porque no necesitarán recordar esa lista en una prueba posterior de memoria (Basden, Basden y Gargano, 1993; Bjork y Bjork, 1996). En su lugar, deben centrar su atención en una segunda lista de palabras, que se presenta en ese momento. En la condición control, a los participantes no se les da la instrucción de olvido.

Bjork y Bjork (1996) encontraron que la inaccesibilidad causada por el olvido dirigido se puede eliminar si a los participantes se les vuelve a presentar el material olvidado en una prueba de reconocimiento. En este estudio se comprobó que incluyendo una lista con pocas palabras olvidadas en una prueba del reconocimiento intermedio, los efectos del olvido dirigido no aparecían en una prueba de recuerdo final. Este resultado constituye otro hallazgo de las memorias recobradas.

En las víctimas de trauma psicológico se da la paradoja del olvido intencional (Wegner, 1989). La mayoría de las personas pone gran esfuerzo en no pensar acerca de los acontecimientos en cuestión (Koutstaal y Schacter, 1997), pero con frecuencia (quizá como consecuencia) experimentan pensamientos intrusivos (Horowitz, 1986). De hecho, en el DSM-IV (APA, 1994) los criterios diagnósticos para el trastorno de estrés postraumático incluyen síntomas de evitación (por ejemplo, tratar de evitar pensamientos acerca del acontecimiento, amnesia para la experiencia, etc.) y síntomas de intrusión (por ejemplo, pensamientos intrusos, pesadillas o escenas retrospectivas).

4.2.4. Reversibilidad de la amnesia posthipnótica

Quizás el apoyo experimental más fuerte para las memorias bloqueadas y recuperadas viene de la investigación sobre amnesia hipnótica e hipermnesia (Clemes, 1964; Evans, 1988; Kihlstrom, 1979; Kihlstrom y Evans, 1979). Estas investigaciones muestran que cuando a los participantes hipnotizables se les sugestiona durante la hipnosis para olvidarse de algunos acontecimientos experimentados, las memorias de esos acontecimientos aparecen bloqueadas o inaccesibles. Aunque el grado de olvido inducido por la sugerencia hipnótica sea a menudo importante, se ha encontrado también que las memorias «perdidas» se pueden recuperar en gran medida, si al participante se le indica que cancele la amnesia sugerida. Tal como señaló Evans (1988): «Cuando el experimentador administra la clave convenida, las memorias críticas parecen fluir de nuevo hacia la consciencia, y el participante hasta ahora amnésico es ahora capaz de recordar los acontecimientos claramente y sin dificultad» (p. 161).

Es esta reversibilidad de la amnesia la que hace al fenómeno hipnótico muy análogo a las memorias bloqueadas y recuperadas de hechos traumáticos (Butler, Duran, Jasiukaitus, Koopman y Spiegel, 1996).

5. DISTINCIÓN ENTRE LAS FALSAS MEMORIAS RECOBRADAS Y LAS VERDADERAS

En general, cualquier investigación que se dedique a estudiar las variables predictoras de la exactitud de la memoria podría ser de interés. Por ejemplo, la

investigación sobre control de la realidad (Johnson y Raye, 1981) se encarga de analizar la habilidad para diferenciar los sucesos percibidos (verdaderos) de los sucesos imaginados (falsos) (Oakes y Hyman, 2000; Pezdek y Taylor, 2000). Basándose en su propia investigación y su revisión de la literatura en esta área, Johnson y Raye concluyeron que los recuerdos originales contienen más información del contexto y con mayor detalle sensorial, mientras que los recuerdos generados poseen informaciones idiosincrásicas de la persona y más subjetivas (*véase* el Capítulo 15 de este libro).

En relación al ámbito que nos ocupa, hay algunas investigaciones interesadas en distinguir entre las falsas memorias recobradas de las verdaderas. Los informes metacognitivos, tales como los juicios de confianza o sentimientos de saber, quizás sean útiles para distinguir las falsas memorias de las recuperadas (*véase* el Capítulo 8 del libro). Smith, Gleaves, Pierce, Williams, Gilligand y Gerkins (2003) diseñaron el *paradigma comparativo de memoria* para obtener memorias bloqueadas y recuperadas junto a las falsas memorias dentro de un solo procedimiento experimental. Los autores concluyeron que las memorias recuperadas y memorias falsas se pueden producir en un solo procedimiento experimental, y que es posible que cada una de ellas tenga características especiales. Pudieron discriminar entre falsas memorias y recuperadas a través de informes metacognitivos, siendo las memorias recuperadas correctamente asociadas a una confianza más alta. No obstante, las variables que medían la latencia de la respuesta (tiempo en dar una respuesta) no resultaron útiles para realizar la distinción entre ambos tipos de memoria.

También es posible predecir las memorias bloqueadas y recuperadas respecto a las falsas memorias a través de las diferencias individuales. Por ejemplo, la propensión a la fantasía podría predecir el grado de creación de falsas memorias de las personas. Hyman y Billings (1998) encontraron recientemente que las puntuaciones en la *Escala de Imaginación Creativa* predecían la creación de falsas memorias. No obstante, los hallazgos de Leavitt (1997) sugieren que no se relacionan con diversas medidas de sugestibilidad.

Otras variables, como las experiencias disociativas podrían pronosticar ambas falsas memorias y recuperadas. Hyman y Billings (1998) encontraron también que las puntuaciones en la *Escala de Experiencias Disociativas* predecían la formación de falsas memorias, pero no estudiaron las memorias bloqueadas y recuperadas. Por otro lado, Clancy, Schacter, McNally, y Pitman (2000) encontraron que las mujeres que informaron de memorias recuperadas de ASI tenían una mayor probabilidad de exhibir reconocimiento falso de asociaciones semánticas (en el paradigma de Roediger-Mcdermott) cuando se comparaba con otros grupos de la memoria (memorias continuas de ASI, con ninguna historia de ASI, y los que creían que habían sido abusados pero no recordaban).

6. Limitaciones de la investigación sobre memorias recobradas

Muchos de los informes clínicos tienen las limitaciones propias de las investigaciones retrospectivas. En muchos casos, los presuntos sucesos de abuso no se corroboran. Y en otros casos, no se describe el tipo de evidencia de confirmación (Feldman-Summers y Pope, 1994). Sin embargo, hay casos corroborados y bien documentados, que pueden ayudar a esclarecer los fenómenos, y dirigir futuras investigaciones. Por ejemplo, un caso clínico estudiado (Corwin y Olafson, 1997) se grabó en vídeo, y la recuperación de la memoria fue evaluado por varios autores (Ekman, 1997; Neisser, 1997).

Los resultados de los estudios de laboratorio son limitados en algún grado por razones éticas. Por ejemplo, sería poco ético someter a los participantes de la investigación (especialmente niños) a hechos supuestamente asociados con la amnesia disociativa (es decir, los traumas físicos y/o sexuales). Sin embargo, sería también poco ético producir falsas memorias de hechos traumáticos a los participantes de la investigación. Por eso, los resultados de la investigación experimental sobre memorias bloqueadas y recuperadas no pueden ser generalizables directamente a las memorias de hechos traumáticos.

Algunos investigadores (Coe, 1978; Spanos, 1986) han cuestionado los hallazgos de la amnesia posthipnótica, porque no está claro que el grado de amnesia que declaran las personas se deba a la conformidad, a la representación del rol, o la representación estratégica. Además, estos estudios pocas veces toman en consideración el grado de hipnotizabilidad, y exageran la motivación de los participantes a «comportarse como una persona hipnotizada».

En relación a la inevitable dialéctica de «control *vs.* aplicabilidad» (validez interna *vs.* validez externa), Gleaves *et al.* (2004) sugieren que hay mucho espacio para la mejora en términos de encontrar un equilibrio entre los dos tipos de validez. La validez externa de investigación se puede mejorar sin sacrificar necesariamente la validez interna. Por ejemplo, se pueden aplicar paradigmas experimentales controlados a muestras clínicas en lugar de a estudiantes universitarios. Explorando los fenómenos naturales en escenarios experimentales controlados se podría aprender más acerca de los mecanismos subyacentes. Examinar los casos de individuos con historias de disociación de la memoria, y a los terapeutas que han tratado a esas personas, podría servir de evidencia para corroborar o falsificar la realidad de las memorias recuperadas (semejante a la metodología de Dalenberg, 1997).

7. Aspectos aplicados: aplicaciones forenses de la investigación

A pesar de las limitaciones de los datos clínicos y experimentales, las pruebas presentadas en este capítulo son suficientes para concluir que, por lo menos bajo ciertas circunstancias, ambas memorias (falsas y recuperadas fidedignas) pueden existir. Por otro lado, hay que señalar que las falsas memorias y las memorias bloqueadas pueden ser las dos caras de la misma moneda. Se trata de dos tipos de errores de la memoria: recordar incorrectamente un hecho traumático que no ocurrió (falsa memoria), y omitir un hecho traumático que sí ocurrió (amnesia). La competencia entre huellas de falsas memorias, sugeridas o esquemas engañosos y huellas de memoria podrían explicar la distorsión del recuerdo de las experiencias traumáticas (Gleaves *et al.*, 2004).

Cuando se recuperan las memorias de sucesos traumáticos, ¿esas experiencias reflejan que las memorias recuperadas son esencialmente exactas, o probablemente son falsas memorias? Aunque hay evidencias clínicas a favor de las memorias bloqueadas, sin embargo, no hay pruebas tan contundentes para las memorias recobradas por falta de prueba. No obstante, las investigaciones experimentales muestran que las memorias bloqueadas y recuperadas son una realidad. Sin embargo, un punto clave sería el estudio de las variables predictoras de la exactitud de las memorias recobradas. De momento, apenas hay investigaciones en esta línea, y no se puede llegar a ninguna conclusión.

Los hallazgos empíricos en relación a las falsas memorias proporcionan una explicación alternativa para las memorias recuperadas en la terapia, provocando dudas en cuanto a su exactitud. Algunas terapias mal dirigidas y ciertas situaciones de la vida diaria, como un interrogatorio judicial, pueden crear falsas memorias en algunas personas, haciéndoles creer que vivieron acontecimientos ficticios. Sin embargo, se han determinado las circunstancias bajo las cuales las falsas memorias pueden darse. Por ejemplo, la creación de falsas memorias se ve facilitada por la plausibilidad de la información o por la confirmación de que una información es cierta por parte de otras personas.

De cara a las recomendaciones para los profesionales del ámbito forense y de la salud, hay que señalar la importancia de la forma de *asistir* al paciente para *recobrar* sus memorias en el curso de las sesiones de terapia. Los expertos en psicología del testimonio cuestionan las técnicas utilizadas y la naturaleza de las preguntas formuladas al paciente. De todas formas, la creación de falsas memorias también podría deberse tanto a los pensamientos de la propia persona como a comentarios realizados por personas de su entorno.

Por otra parte, los terapeutas podrían estar sujetos al *sesgo confirmatorio* (como lo están los investigadores de un caso criminal), ya que tratan de buscar

pruebas que confirmen sus puntos de vista preconcebidos (p. ej., el abuso en la niñez es la causa de los problemas del paciente). Ellos podrían formular preguntas sugestivas para comprobar su hipótesis. En realidad, Thomson (1995) encontró que las expectativas de los terapeutas afectan a los tipos de preguntas formulados, y como resultado, estas preguntas podrían influir en los testimonios de los pacientes. Existe un amplio abanico de investigaciones que demuestran que la memoria puede ser alterada o distorsionada a través de preguntas o instrucciones inapropiadas. Esto podría explicar, en parte los falsos diagnósticos de abuso sexual infantil (Ceci y Loftus, 1994; Lindsay y Read, 1994).

Como sigue el intenso debate sobre las memorias recobradas, un desafío importante para el futuro será clarificar las condiciones bajo las cuales las experiencias traumáticas pueden olvidarse y recuperarse posteriormente, y desarrollar un criterio para evaluar la validez de las memorias recobradas.

8. CONCEPTOS CLAVE

Amnesia psicógena. Amnesia retrógada de instalación violenta, ocurrida después de un choque emotivo, que puede ser reversible en pocos días, como en los estados de fuga o en las pérdidas de memoria ligadas a situaciones específicas (por ejemplo los crímenes).

Confabulación. Verbalizaciones sobre personas, lugares, y acontecimientos sin base real.

Disociación. La disociación es un mecanismo psicológico de defensa en el cual la identidad, memoria, ideas, sentimientos o percepciones propias se encuentran separadas del conocimiento consciente y no pueden ser recuperadas o experimentadas voluntariamente.

Estudio prospectivo. Estudio en el que las características de la población estudiada son registradas al principio y observadas con el paso del tiempo.

Estudio retrospectivo. Un estudio en el que los sucesos o resultados han ocurrido a las personas antes de que el estudio comenzara.

Histeria. Trastorno psíquico encuadrado en el grupo de las neurosis, caracterizado por respuestas emocionales agudas en situaciones de ansiedad. Los síntomas son muy variables: simples tics, vómitos, amnesia, lágrimas y risas incontrolables, parálisis, etc.

Pseudomemoria. Son recuerdos de hechos que no sucedieron y están influenciados por la sugestión.

Represión. Defensa automática e inconsciente por la que se rechaza una motivación, una emoción, una idea penosa o peligrosa, tendente a ser disociada.

Síndrome de falsas memorias. Este síndrome ha sido descrito como un fenómeno social general donde a través de alguna terapia los pacientes inventan recuerdos de abuso sexual.

Trastorno por estrés postraumático. Es un trastorno psicológico originado por una experiencia traumática. Las personas tienen pesadillas o pensamientos acerca del hecho, y sienten que no pueden confiar en otras personas y están a la defensiva.

Trastorno de identidad disociativo. Este trastorno lo tienen aquellas personas que poseen dos o más identidades o estados de personalidad (personalidad múltiple).

9. Para saber más

9.1. Referencia esencial

Gleaves, D. H., Smith, S. M., Butler, L. D. y Spiegel D. (2004). False and recovered memories in the laboratory an clinic: A review of experimental and clinical evidence. *Clinical Psychology: Science and Practice, 11,* 3-28.

Se trata de un amplio artículo de revisión reciente sobre el tema, describe muy bien los conceptos básicos. Para ser un tema tan controvertido, realiza una revisión exhaustiva y equilibrada del mismo. También considero como punto fuerte la gran cantidad de evidencias experimentales que presenta, tanto para las falsas memorias como para las memorias recobradas. Para profundizar un poco más sobre el tema o conocer mejor la investigación clínica podéis elegir alguno de los trabajos mencionados en el apartado de referencias adicionales.

9.2. Referencias adicionales

Conway, M. A. (1997). *Recovered memories and false memories*. Oxford: Oxford University Press.

Edelstein, R. S., Alexander, K.W., Goodman, G.S. y Newton, J. W. (2004). Emotion and eyewitness memory. En D. Reisberg y P. Hertel, *Memory and emotion* (pp. 308-347). Oxford: Oxford University Press.

McNally, R. J., Clancy, S. A. y Barrett, H. M. (2004) Forgetting trauma? (Eds.). En D. Reisberg y P. Hertel, *Memory and emotion* (pp. 129-155). Oxford: Oxford University Press.

Referencias

Alpert, J. L., Brown, L. S. y Courtois, C. A. (1996). Symptomatic clients and memories of childhood abuse: What the trauma and child sexual abuse literature tells us. *American psychological association working group on investigation of memories of childhood abuse final report* (pp. 15-105). Washington, DC: American Psychological Association.

American Psychiatric Association (1994) *Diagnostic and statistical manual of mental disorders* (4ª ed.). Washington, DC: American Psychiatric Association.

Barnier, A. J. y McConkey, K. M. (1992). Reports of real and false memories: The relevance of hypnosis, hypnotizability and context of memory test. *Journal of Abnormal Psychology, 101,* 521-527.

BASDEN, B. H., BASDEN, D. R. y GARGANO, G. J. (1993). Directed forgetting in implicit and explicit memory tests: A comparison of methods. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 19,* 603-616.

BEKERIAN, D. A. y BOWERS, J. M. (1983). Eyewitness testimony: Were we mislead? *Journal of Experimental Psycholoy: Learning, Memory & Cognition, 9,* 139-145.

BESHAROV, D. (1985). Doing something about child abuse: The need to narrow the grounds for state intervention. *Harvard Journal of Law and Public Policy, 8*, 539-589.

BJORK, R. A. (1972). Theoretical implications of directed forgetting. En A. W. Melton y E. Martin (Eds.), *Coding processes in human memory* (pp. 217–236). Washington, DC: Winston.

BJORK, R. A. y BJORK, E. L. (1996). Continuing influences of to-be-forgotten information. *Consciousness and Cognition, 5,* 176-196.

BOTTOMS, B. L., SHAVER, P. R. y GOODMAN, G. S. (1996). An analysis of ritualistic and religion-related child abuse allegations. *Law and Human Behavior, 20*, 1-34.

BOWMAN, C. G. y MERTZ, E. (1996a). A dangerous direction: Legal interventions in sexual abuse survivor therapy. *Harvard Law Review, 109,* 549-639.

BOWMAN, C. G. y MERTZ, E. (1996b). What should the courts do about memories of sexual abuse: Toward a balanced approach. *The Judges Journal, 35,* 6-17.

BRANSFORD, J. D. y FRANKS, J. J. (1972). The abstraction of linguistic ideas: A review. *Cognition, 1,* 211-249.

BREMNER, J. D., STEINBERG, M., SOUTHWICK, S. M., JOHNSON, D. R. y CHARNEY, D. S. (1993). Use of the Structured Clinical Interview for DSM-IV-Dissociative Disorders for systematic assessment of dissociative symptoms in posttraumatic stress disorder. *American Journal of Psychiatry, 150,* 1011-1014.

BREWER, W. F. y TREYENS, J. C. (1981). Role of schemata in memory for places. *Cognitive Psychology, 13,* 207-230.

BRIERE, J. y CONTE, J. (1993). Self-reported amnesia for abuse in adults molested as children. *Journal of Traumatic Stress, 6*, 21-31.

BROWN, A. S. (1976). Spontaneous recovery in human learning. *Psychological Bulletin, 83*, 321-338.

BUTLER, L. D., DURAN, R. E. F., JASIUKAITUS, P., KOOPMAN, C. y SPIEGEL, D. (1996). Hypnotizability and traumatic experience: A diathesis-stress model of dissociative symptomatology. *American Journal of Psychiatry, 153* (7, sup.), 42-63.

BUTLER, L. D. y SPIEGEL, D. (1997). Trauma and memory. En L. J. Dickstein, M. B. Ribay J. M. Oldham (Eds.), *Review of psychiatry* (Vol. 16, pp. II-13–II-53). Washington, DC: American Psychiatric Press.

CECI, S. J. y BRUCK, M. (1993). Suggestibility of the child witness: A historical review and synthesis. *Psychological Bulletin, 113*, 403-439.

CECI, S. J. y LOFTUS, E. F. (1994). «Memory work»: A royal road to false memories. *Applied Cognitive Psychology, 8,* 351-364.

CHRISTIANSON, S. A. (1992). Emotional stress and eyewitness memory: A critical review. *Psychological Bulletin, 112*, 284-309.

CLANCY, S. A., MCNALLY, R. J., SCHACTER, D. L., LENZENWEGER, M. F. y PITMAN, R. K. (2002). Memory distortion in people reporting abduction by aliens. *Journal of Abnormal Psychology, 111,* 455-461.

CLANCY, S. A., SCHACTER, D. L., MCNALLY, R. J. y PITMAN, R. K. (2000). False recognition in women reporting recovered memories of sexual abuse. *Psychological Science, 11*, 26-31.

CLEMES, S. (1964). Repression and hypnotic amnesia. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 69,* 62-69.

COE, W. C. (1978). The credibility of posthypnotic amnesia: A contextualist's view. *International Journal of Clinical and Experimental Hypnosis, 26*, 218-245.

CORWIN, D. L. y OLAFSON, E. (1997). Videotaped discovery of a reportedly unrecallable memory of child sexual abuse: Comparison with a childhood interview videotaped 11 years before. *Child Maltreatment, 2*, 91-112.

DALENBERG, C. J. (1997). The prediction of accurate recollections of trauma. En J. D. Read y D. S. Lindsay (Eds.), *Recollections of trauma—Scientific evidence and clinical practice* (pp. 449–453). Nueva York: Plenum Press.

DE RIVERA, J. (1997). The construction of False Memory Syndrome: The experience of retractors. *Psychological Inquiry, 8,* 271-292.

DE RIVERA, J. (2000). Understanding persons who repudiate memories recovered in therapy. *Professional Psychology: Research and Practice, 31*, 378-386.

DUNNING, D. y STERN, L. (1992). Examining the generality of eyewitness hypermnesia: A close look at time delay and question type. *Applied Cognitive Psychology, 6,* 643-657.

DYWAN, J. y BOWERS, K. (1983). The use of hypnosis to enhance recall. *Science, 222*, 184-185

EDELSTEIN, R. S., ALEXANDER, K. W., GOODMAN, G. S. y NEWTON, J. W. (2004). Emotion and eyewitness memory. En D. Reisberg y P. Hertel (Eds.), *Memory and emotion* (pp. 308-347). Oxford: Oxford University Press.

EKMAN, P. (1997). Expressive behavior and the recovery of a traumatic memory: Comments on the videotapes of Jane Doe. *Child Maltreatment, 2*, 113-116.

ESTES, W. K. (1997). Processes of memory loss, recovery, and distortion. *Psychological Review, 104*, 148-169.

EVANS, F. J. (1988). Posthypnotic amnesia: Dissociation of content and context. En H. M. Pettinati (Ed.), *Hypnosis and memory* (pp. 157–192). Nueva York: Guilford.

FELDMAN-SUMMERS, S. y POPE, K. S. (1994). The experience of «forgetting» childhood abuse: A national survey of psychologists. *Journal of Consulting & Clinical Psychology, 62*, 636-639.

FREUD, S. (1962). The aetiology of hysteria. En J. Strachey (Ed. y trad.), *The standard edition of the complete psychological works of Sigmund Freud* (Vol. 3, pp. 191–221). Londres: Hogarth Press. (Obra original publicada en 1896).

FREYD, J. J. (1996). *Betrayal trauma: The logic of forgetting childhood abuse*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

FREYD, J. J. (1998). Science in the memory debate. *Ethics & Behavior, 8*, 101-113.

GAVIGAN, M. (1992). False memories of childhood sexual abuse: A personal account. *Issues in Child Abuse Accusations, 4,* 246-247.

GLEAVES, D. H. (1996). The evidence for «repression»: An examination of Holmes (1990) and the implications for the recovered memory controversy. *Journal of Child Sexual Abuse, 5,* 1-19.

GLEAVES, D. H., SMITH, S. M., BUTLER, L. D. y SPIEGEL D. (2004). False and recovered memories in the laboratory an clinic: A review of experimental and clinical evidence. *Clinical Psychology: Science and Practice, 11,* 3-28.

GOLDSTEIN, E. y FARMER, K. (1992). *Confabulations: Creating false memories, destroying families*. Boca Raton, Florida: SIRS.

GOODMAN, G. S., GHETTI, S. QUAS, J. A., EDELSTEIN, R. S., ALEXANDER, K. W., REDLICH, A. D., *et al.* (2003). A prospective study of memory for child sexual abuse: New findings relevant to the repressed/lost memory controversy. *Psychological Science, 14*, 113-118.

GOODMAN, G. S., HIRSCHMAN, J. E., HEPPS, D. y RUDY, L. (1991). Children's memory for stressful events. *Merrill-Palmer Quarterly, 37*, 109-157.

GRINKER, R. R. y SPIEGEL, J. P. (1945). *War neuroses*. Philadelphia: Blakiston.

HARVEY, M. R. y HERMAN, J. L. (1994). Amnesia, partial amnesia, and delayed recall among adult survivors of childhood trauma. *Consciousness and Cognition, 3,* 295-306.

HENKEL, L. A. y COFFMAN, K. J. (2005). Memory distortions in coerced false confessions: A source monitoring framework analysis. *Applied Cognitive Psychology, 18*, 567-588.

HERMAN, J. L. (1992). *Trauma and recovery.* Nueva York: Basic Books.

HERMAN, J. L. y SCHATZOW, E. (1987). Recovery y verification of memories of childhood sexual trauma. *Psychoanalytic Psychology, 4*, 1-14.

HOROWITZ, M. J. (1986). *Stress response syndromes*. Nueva York: Aronson.

HOWE, M. L. (2000). *The fate of early memories: Development science and the retention of childhood experiences*. Washington, DC: American Psychological Association.

HYMAN, I. E. y BILLINGS, F. J. (1998). Individual differences and the creation of false childhood memories. *Memory, 6,* 1-20.

HYMAN, I. E., HUSBAND, T. H. y BILLINGS, J. F. (1995). False memories of childhood experiences. *Applied Cognitive Psychology, 9,* 181-197.

IBABE, I. (2000). Memoria de testigos: Recuerdos de acciones e información descriptiva de un suceso. *Psicothema, 12*, 574-578.

JACOBY, L. L. (1991). A process dissociation framework: Separating automatic from intentional uses of memory. *Journal of Memory & Language, 30*, 513-541.

JOHNSON, M. K., HASHTROUDI, S. y LINDSAY, D. S. (1993). Source monitoring. *Psychological Bulletin, 114,* 3-28.

JOHNSON, M. K. y RAYE, C. L. (1981). Reality monitoring. *Psychological Review, 88*, 67-85.

KARDINER, A. y SPIEGEL, H. (1947). *War stress and neurotic illness*. Nueva York: Hoeber.

KASSIN, S. M. y GUDJONSSON, G.H. (2004). The psychology of confessions. A review of the literature and issues. *Psychological Science in the Public Interest, 3*, 1-67.

KASSIN, S. M. y KIECHEL, K. L. (1996). The social psychology of false confessions: Compliance, internalisation, and confabulation. *Psychological Science, 7*, 125-128.

KASZNIAK, A. W., NUSSBAUM, P. D., BERREN, M. R. y SANTIAGO, J. (1988). Amnesia as a consequence of male rape: A case report. *Journal of Abnormal Psychology, 97*, 100-104.

KEANE, T. M., KOLB, L. C., KALOUPEK, D. G., ORR, S. P., BLANCHARD, E. B., THOMAS, R. G., *et al.* (1998). Utility of psychophysiological measurement in the diagnosis of posttraumatic stress disorder: Results from a Department of Veterans Affairs Cooperative Study. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 66,* 914-923.

KIHLSTROM, J. F. (1979). Hypnosis and psychopathology: Retrospect and prospect. *Journal of Abnormal Psychology, 88,* 459-473.

KIHLSTROM, J. F. y EVANS, F. J. (1979). Memory retrieval processes during post-hypnotic amnesia. En J. F. Kihlstrom y F. J. Evans (Eds.), *Functional disorders of memory* (pp. 179–218). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

KIRKPATRICK, E. A. (1894). An experimental study of memory. *Psychological Review, 1*, 602-609.

KLUFT, R. P. (1998). Reflections on the traumatic memories of dissociative identity disorder patients. En S. J. Lynn y K. M. McConkey (Eds.), *Truth in memory* (pp. 304–322). Nueva York: Guilford.

KNAPP, S. y VANDECREEK, L. (2000). Recovered memories of childhood abuse: Is there an underlying professional consensus? *Professional Psychology: Research and Practice, 31*, 365-371.

KOLB, L. C. (1988). Recovery of memory and repressed fantasy in combat-induced post-traumatic stress disorder of Vietnam veterans. En H. M. Pettinati (Ed.), *Hypnosis and memory* (pp. 265–274). Nueva York: Guilford.

KOUTSTAAL, W. y SCHACTER, D. L. (1997). Intentional forgetting and voluntary thought suppression: Two potential methods for coping with childhood trauma. En L. J. Dickstein, M. B. Riba y J. M. Oldham (Eds.), *Review of psychiatry* (Vol. 16, pp. II-55–II-78). Washington, DC: American Psychiatric Press.

LAURENCE, J. R. y PERRY, C. (1983). Hypnotically created memory among highly hypnotizable subjects. *Science, 222*, 523-524.

LEICHTMAN, M. D. y CECI, S. J. (1995). The effects of stereotypes and suggestions on preschoolers' reports. *Developmental Psychology, 31,* 568-578.

LIEF, H. I. y FETKEWICZ, J. M. (1995). Retractors of false memories: The evolution of pseudomemories. *Journal of Psychiatry & Law, 23*, 411-435.

LINDSAY, D. S. y READ, J. D. (1994). Psychotherapy and memories of childhood sexual abuse: A cognitive perspective. *Applied Cognitive Psychology, 8,* 281-338.

LIPTON, A. (1999). Recovered memories in the courts. En S. Taub (Ed.), *Recovered memories of child sexual abuse—Psychological, social, and legal perspectives on a contemporary mental health controversy* (pp. 165–210). Springfield, IL: Charles C. Thomas.

LOEWENSTEIN, R. J. (1991). Psychogenic amnesia and fugue: A comprehensive review. En D. Spiegel (Ed.), *Dissociative disorders: A clinical review* (pp. 45–78). Lutherville, MD: Sidran Press.

LOFTUS, E. F. (1977). On the psychology of eyewitness testimony. *Journal of Applied Psychology, 62,* 9-95.

LOFTUS, E. F. (1993). The reality of repressed memories. *American Psychologist, 48*, 518-537.

LOFTUS, E. F. (1997). Creating false memories. *Scientific American, 227*, 51-55.

LOFTUS, E. F. y Hoffman, H. G. (1989). Misinformation and memory: The creation of new memories. *Journal of Experimental Psychology: General, 118,* 100-104.

LOFTUS, E.F. y KETCHAM, K. (1991). *Witness for the defense: The accused, the eyewitness and the expert who puts the memory on trial*. Nueva York: St. Martin's Press.

LOFTUS, E. F. y KETCHAM, K. (1994). *The myth of repressed memory: False memories and allegations of sexual abuse*. Nueva York: St. Martin's Press.

LOFTUS, E. F. y MAZZONI, G. A. L. (1998). Using imagination and personalized suggestion to change people. *Behavior Therapy, 29,* 691-706

LOFTUS, E. F. y PALMER, J. C. (1974). Reconstruction of automobile destruction: An example of the interaction between language and memory. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 13,* 585-589.

LOFTUS, E. F., POLONSKY, S. y FULLILOVE, M. T. (1994). Memories of childhood sexual abuse: Remembering and repressing. *Psychology of Women Quarterly, 18,* 67-84.

LOFTUS, E. F., SCHOOLER, J. y WAGENAAR, W. A. (1985). The fate of memory: Comments on McCloskey and Zaragoza. *Journal of Experimental Psychology: General, 114,* 375-380.

LOFTUS, E. F. y ZANNI, G. (1975). Eyewitness testimony: The influence of the wording of a question. *Bulletin of the Psychonomic Society, 5,* 86-88.

MCDERMOTT, K. B. (1996). The persistence of false memories in list recall. *Journal of Memory & Language, 35,* 212-230.

MCELROY, S. L., KECK y P. E. (1995). The formation of false memories. *Psychiatric Annals, 25,* 720-725.

MCEVOY, C. L., NELSON, D. y KOMATSU, T. (1999). What is the connection between true and false memories? The differential roles of interitem associations in recall and recognition. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition, 25,* 1177-1194.

MCNALLY, R. J., CLANCY, S. A., SCHACTER, D. L. y PITTMAN, R. K. (2000). Cognitive processing of trauma cues in adults reporting repressed, recovered, or continuous memories of childhood sexual abuse. *Journal of Abnormal Psychology, 109,* 355-359.

METCALFE, J. y JACOBS, W. J. (2000). «Hot» emotions in human recollection: Toward a model of traumatic memory. En E. Tulving (Ed.), *Memory, consciousness, and the brain: The Tallinn Conference* (pp. 228-242). Philadelphia: Taylor and Francis.

MODAI, I. (1994). Forgetting childhood: A defense mechanism against psychosis in a Holocaust survivor. *Clinical Gerontology, 14* (3), 67-71.

NEISSER, U. (1997). Jane Doe's memories: Changing the past to serve the present. *Child Maltreatment, 2,* 123-125.

NELSON, E. L. y Simpson, P. (1994). First glimpse: An initial examination of subjects who have rejected their visualizations as false memories. *Issues in Child Abuse Accusations, 6*, 123-133.

NICKERSON, R. S. (1984). Retrieval inhibition from part-set cueing: A persisting enigma in memory research. *Memory & Cognition, 12,* 531-552.

OAKES, M. A. y HYMAN, I. E. (2000). The changing face of memory and self. En D. F. Bjorklund (Ed.), *False-memory creation in children and adults* (pp. 45–67). Mahwah, NJ: Erlbaum.

OFSHE, R. J. (1992). Inadvertent hypnosis during interrogation: False confession due to dissociative state, misidentified multiple personality and the satanic cult hypothesis. *International Journal of Clinical and Experimental Hypnosis, 40,* 125-156.

OLIO, K. (1994). Truth in memory. *American Psychologist, 49,* 442-443.

PASLEY, L. (1994). Misplaced trust: A first-person account of how my therapist created false memories. *Skeptic, 2,* 62-67.

PAYNE, D. G. (1987). Hypermnesia and reminiscence in recall: A historical and empirical review. *Psychological Bulletin, 101,* 5-27.

PAYNE, D. G., ELIE, C. J., BLACKWELL, J. M. y NEUSCHATZ, J. S. (1996). Memory illusions: Recalling, recognizing, and recollecting events that never occurred. *Journal of Memory & Language, 35,* 261-285.

PENDERGRAST, M. (1995). *Victims of memory: Incest accusations and shattered lives*. Hinesburg, VT: Upper Access.

PEZDEK, K. (1994). The illusion of illusory memory. *Applied Cognitive Psychology, 8,* 339-350.

PEZDEK, K. y BANKS, W. P., (Eds.) (1996). *The recovered memory/false memory debate*. San Diego, CA: Academic Press.

PEZDEK, K., FINGER, K. y HODGE, D. (1997). Planting false childhood memories: The role of event plausibility. *Psychological Science, 8,* 437-441.

PEZDEK, K. y TAYLOR, J. (2000). Discriminating between accounts of true and false events. En D. F. Bjorklund (Ed.), *False-memory creation in children and adults* (pp. 69–91). Mahwah, NJ: Erlbaum.

POOLE, D. A., LINDSAY, D. S., Memom, A. y BULL, R. (1995). Psychotherapy and the recovery of memories of childhood sexual abuse: U.S. and British practitioners' beliefs, practices, and experiences. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 63,* 426-437.

POPE, H. G. y HUDSON, J. I. (1996). «Recovered memory» therapy for eating disorders: Implications of the Ramona verdict. *International Journal of Eating Disorders, 19,* 139-146.

READ, J. D. y LINDSAY, D. S. (2000). «Amnesia» for summer camps and high school graduation: Memory work increases reports of prior periods of remembering less. *Journal of Traumatic Stress, 13,* 129-147.

ROBINSON, K. J. y ROEDIGER, H. L.,III. (1997). Associative processes in false recall and false recognition. *Psychological Science, 8,* 231-237.

ROEDIGER, H. L., III. (1974). Inhibition in recall from cuing with recall targets. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 12,* 644-657.

ROEDIGER, H. L., III y MCDERMOTT, K. B. (1995). Creating false memories: Remembering words not presented in lists. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition, 21,* 803-814.

RUNDUS, D. (1973). Negative effects of using list items as recall cues. *Journal of Verbal Learning & Verbal Behavior, 12,* 43-50.

SARGANT, W. y SLATER, E. (1941). Amnestic syndromes of war. *Proceeding of the Royal Society of Medicine, 34,* 757-764.

SCHOOLER, J. W., BENDIKSEN, M. y AMBADAR, Z. (1997). Taking the middle: Can we accommodate both fabricated and recovered memories of sexual abuse? En M. A. Conway (Ed.), *Recovered memories and false memories* (pp. 251-292). Oxford: Oxford Universtiy Press.

SCRIVNER, E. y SAFER, M. A. (1988). Eyewitness show hypermnesia for details about a violent event. *Journal of Applied Psychology, 73,* 371-377.

SIVERS, H., SCHOOLER, J. y FREYD, J. J. (2002). Recovered memories. *Encyclopedia of the Human Brain, 4,* 169-184.

SMITH, S. M. (1994). Theoretical principles of context-dependent memory. En P. Morris and M. Gruneberg (Eds.), *Aspects of memory: Theoretical aspects* (2.ª ed., pp. 168–195). Londres: Routledge Press.

SMITH, S. M, GLEAVES, D. H., PIERCE, B. H., WILLIAMS, T. L., GILLILAND, T. y GERKINS, D. R. (2003). Eliciting and comparing false and recovered memories: An experimental approach. *Applied Cognitive Psychology, 17*, 251-279.

SMITH, S. M., TINDELL, D. R. y BALFOUR, S. P. (1995, Mayo). *Blocking, tip-of-the-tongue reports, and incubation in word retrieval*. Comunicación presentada en la reunión de la Midwestern Psychological Association, Chicago, IL.

SPANOS, N. P. (1986). Hypnotic behavior: A social psychological interpretation of amnesia, analgesia, and «trance logic.». *Behavioral and Brain Sciences, 93*, 449-467.

SPORER, S. L., Penrod, S., Read, D. y Cutler, B. (1995). Choosing, confidence, and accuracy: A meta-analysis of the confidence-accuracy relation in eyewitness identification studies. *Psychological Bulletin, 118*, 315-327.

TERR, L. C. (1994). *Unchained memories*. Nueva York: Basic Books.

THOMSON, D. M. (1995). Allegations of childhood sexual abuse: Repressed memories of false memories? *Psychiatry, Psychology, & Law, 2,* 97-106.

VAN DER HART, O. y NIJENHUIS, E. (1995). Amnesia for traumatic experiences. *Hypnosis, 22,* 73-86.

WEGNER, D. M. (1989). *White bears and other unwanted thoughts*. Nueva York: Viking.

WELLS, G. L. y LOFTUS, E. F. (1984). *Eyewitness testimony: Psychological perspectives*. Cambridge: Cambridge University Press.

WHEELER, M. A. (1995). Improvement in recall over time without repeated testing: Spontaneous recovery revisited. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 10,* 733-744.

WILLIAMS, L. M. (1994). Recall of childhood trauma: A prospective study of women's memories of child sexual abuse. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 52,* 1167-1176.

WILLIAMS, L. M. (1995). Recovered memories of abuse in women with documented child sexual victimization histories. *Journal of Traumatic Stress, 8,* 649-674.

WILLIAMS, M. R. (1996). Suits by adults for childhood sexual abuse: Legal origins of the «repressed memory» controversy. *Journal of Psychiatry & Law, 24,* 207-228.

ZARAGOZA, M. S. y KOSHMIDER, J. W., III. (1989). Misled subjects may know more than their performance implies. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition, 15,* 246-255.

CAPÍTULO 10

Identificación de personas: las ruedas de reconocimiento

Antonio L. Manzanero Puebla
Universidad Autónoma de Madrid

1. INTRODUCCIÓN
2. FACTORES CLAVE EN EL RECONOCIMIENTO DE PERSONAS
   2.1. Variables a estimar
      2.1.1. Factores del suceso
         Condiciones de luz y distancia
         Duración del suceso
         Violencia
         Detalles impactantes
         Foco en el arma
         Número de agresores
      2.1.2. Factores del testigo
         Género
         Testigos infantiles
         Vejez
         Identificaciones de personas de otra raza
         Entrenamiento
         Expectativas y creencias de los testigos
         Ansiedad
         El papel del testigo (víctima o espectador)
   2.2. Variables del sistema
      2.2.1. Factores del proceso
         Los efectos de la demora
         Información post-suceso
         Recuerdo y reconocimiento de caras
         Descripción o reconstrucción
         Identificación en fotografías
      2.2.2. Factores de las ruedas de reconocimiento
         Composición de la rueda
         Tamaño de la rueda
         Selección de los distractores o cebos
         Presentación de la rueda
         Instrucciones a los testigos y víctimas

3. ¿PODRÍAMOS DETECTAR LAS IDENTIFICACIONES ERRÓNEAS?
   3.1. Información condicional
   3.2. Acuerdo intrasujeto e intersujeto
   3.3. Confianza y exactitud de las identificaciones
   3.4. Análisis objetivo de la exactitud de las identificaciones
4. ASPECTOS APLICADOS: REGLAS PARA DIRIGIR E INTERPRETAR LAS RUEDAS
   4.1. Procedimiento
   4.2. Pruebas repetidas
   4.3. Valor probatorio de una identificación
   4.4. Testigos múltiples
   4.5. Descripción previa del sospechoso
   4.6. Instrucciones
   4.7. Entrenamiento de los investigadores
   4.8. Composición de la rueda
   4.9. Sugestión inconsciente
   4.10. Presencia del abogado defensor
   4.11. ¿Parecido o identidad?
   4.12. Identificación en el banquillo
   4.13. Violación de las reglas
5. CONCEPTOS CLAVE
6. PARA SABER MÁS

REFERENCIAS

1. INTRODUCCIÓN

En cualquier procedimiento judicial resulta especialmente relevante conocer la identidad de las personas a quienes imputar los delitos. No basta con saber *qué* ha sucedido, sino que también es necesario identificar *quién* lo ha hecho.

Tanto el *Código Penal* como la *Ley de Enjuiciamiento Criminal* establecen diferentes procedimientos para permitir la *identificación del delincuente*, definida como *la acción de designar a presencia judicial a una persona determinada como responsable de un hecho delictivo*.

Una de las diligencias más relevantes y la más practicada en el sistema judicial para alcanzar este fin es el *reconocimiento en rueda de presos*. Aunque es una de las pruebas con menor fiabilidad de todas las que pueden practicarse. La tecnología aplicada a la obtención de otras piezas de convicción permite hoy en día obtener numerosas pruebas con el objetivo de identificar a una persona con un grado de fiabilidad mucho mayor. Desde las tradicionales huellas dactilares hasta los análisis de ADN practicados sobre restos biológicos, que permiten identificar a una persona con un porcentaje de error mínimo. Sin embargo, no siempre es posible practicarlas, dado que en pocas ocasiones se cuenta con las muestras materiales que lo posibiliten. Así, debe recurrirse a la identificación ocular como prueba única y por tanto fundamental para poder inculpar a alguien de la comisión de un delito. De modo que la identificación residirá en la mayor parte de las ocasiones en la capacidad de los testigos y víctimas para reconocer a los autores de los sucesos delictivos.

El problema es que los testigos no siempre aciertan en sus identificaciones. Así podemos encontrarnos con personas falsamente acusadas de delitos. Estos errores se dan en todos los países y sistemas judiciales del mundo. En la mayor parte de las ocasiones, las pruebas de identificación acumulan defectos graves, al menos desde el punto de vista de la Psicología del Testimonio.

Así sucedió, por ejemplo, en el caso de Larry M., condenado a 80 años de cárcel en Estados Unidos, acusado de robo, agresión y violación en 1982, identificado por la víctima en una fotografía, aunque previamente no lo había podido identificar en dos ruedas de reconocimiento en vivo. Una prueba de ADN practicada en 2001 demostró su inocencia.

En España también se acumulan los errores en las identificaciones, como por ejemplo en el caso de José R. R., de 28 años, que permaneció 3 meses en prisión en 1996 por un delito de violación que no cometió, tras ser identificado por la víctima en una rueda de reconocimiento, aún cuando afirmó que en la rueda «había dos personas que por sus características físicas podrían haber sido». Una prueba de ADN sobre rastros de semen determinó su inocencia.

Aunque quizás uno de los casos que más llama la atención de entre los producidos en España en los últimos años es el protagonizado por Abderrazak M. y Ahmed

T., que ingresaron en prisión en 1991 acusados de varios delitos de robo, violación, agresiones y detención ilegal. Ambos fueron identificados por varias de las víctimas, aunque con algunas irregularidades, ya que Ahmed fue visto esposado por las agredidas justo antes de practicarse las diligencias, mientras que la foto de Abderrazak se publicó en los periódicos también antes de las ruedas de reconocimiento. Unos años después, en 1997, se practicaron análisis de ADN a los rastros de semen recogidos en algunas de las agresiones. Los resultados señalaron inequívocamente a Antonio G., condenado ya anteriormente por delitos similares, como el autor de los robos y las violaciones a cinco parejas en Barcelona, encontrando en su poder algunas pertenencias de las víctimas. La sorpresa llegó cuando detuvieron a Antonio, ya que guarda un gran parecido con Ahmed. Tanto este como Abderrazak fueron absueltos de varios de los cargos, sin embargo se mantuvieron las condenas para tres de los casos de violación en los que no se pueden practicar análisis de ADN ni existen otras pruebas exculpatorias. Ambos han reclamado siempre su inocencia en todos los casos. Abderrazak murió en prisión el año 2000.

Aunque no se dispone de estadísticas en España, estos casos de errores en la identificación salpican muchos procedimientos judiciales, siendo los responsables de la mayoría de los errores judiciales cometidos en países como Estados Unidos, tal y como señala Wells (2005). De 40 casos analizados por Wells, Small, Penrod, Malpass, Fulero y Brimacombe (1998) en los que las pruebas de ADN absolvieron a inocentes injustamente condenados, en el 90 por ciento de los casos uno o más testigos los había identificado erróneamente (algunos de ellos habían sido inicialmente condenados a muerte).

Además, este tipo de errores tiene una gran repercusión social, derivada de las consecuencias que suponen mantener a un inocente en prisión, mientras el culpable permanece en libertad cometiendo quizá más delitos.

Tal como se muestra en la Tabla 10.1, los posibles resultados de una prueba de reconocimiento son:

- *Acierto*: el autor está presente en la rueda y el testigo le reconoce.
- *Rechazo correcto*: el autor no está presente y el testigo no reconoce a nadie.
- *Fallo*: el autor está presente pero el testigo no le reconoce o reconoce a un cebo.
- *Falsa alarma (falso positivo)*: el autor no está presente pero el testigo reconoce al imputado.

Parece obvio que el mayor interés debería estar en incrementar el número de aciertos y rechazos correctos, y en disminuir el número de fallos y falsas alarmas que se producen en una rueda de reconocimiento. Sin embargo, dado que unos y otros están directamente relacionados, en general, potenciar cualquiera de los dos tipos de respuestas correctas o limitar las incorrectas es una cuestión que se debe fundamentalmente a factores sociales, éticos, jurídicos o morales.

Tabla 10.1. *Alternativas posibles de elección y resultados en una rueda de identificación (Diges y Mira, 1988)*

Respuestas del testigo	Alternativas posibles	
	Agresor presente	Agresor no presente
Señala al que cree que es el agresor	**ACIERTO** Agresor identificado No implica a personas inocentes	**FALSA ALARMA** Reconocimiento erróneo de un inocente Agresor en libertad
No señala a nadie en la rueda	**FALLO** Agresor en libertad Investigación prosigue erróneamente	**RECHAZO CORRECTO** No implica a personas inocentes Investigación prosigue adecuadamente

¿Por qué se producen estos errores? ¿Es posible detectar las falsas identificaciones? ¿Qué factores influyen en el reconocimiento de personas? ¿Podemos hacer algo por mejorar las pruebas de reconocimiento?... Estas son algunas de las preguntas que trataremos de responder a lo largo del presente capítulo.

2. Factores clave en el reconocimiento de personas

La creencia popular afirma que la mayoría de los falsos reconocimientos se deben a la mala voluntad de los testigos. Esto es, no admite los errores no deliberados, adjudicando cualquier fallo en una identificación a la intención deliberada de mentir (Mira y Diges, 1991). «Si han visto al agresor, ¿cómo no van a ser capaces de reconocerlo?».

Reconocer a una persona en una rueda de identificación es una tarea de memoria, y quizá una de las más complicadas. Algunos autores afirman que tanto como identificar un olor y distinguirlo de otro. Y la investigación ha mostrado a lo largo de varias décadas que la memoria está lejos de ser perfecta y se encuentra limitada no solo en capacidad sino también por el efecto de innumerables factores (cognitivos, sociales, evolutivos, e incluso clínicos y de personalidad) que la distorsionan, provocando errores no intencionados tanto de omisión como de comisión.

Wells (1978; revisado por Wells y Olson, 2003) distinguió entre dos tipos diferentes de variables: *a estimar* y *del sistema*. Son *variables a estimar* aquellos factores que pueden afectar a la memoria de un testigo presencial durante la percepción inicial del suceso y el periodo de retención posterior, y de las que sólo podemos estimar que han afectado a su memoria, pero que son imposibles de controlar. Son *variables del sistema* aquellas que afectan a la fase de

recuperación de la memoria y que pueden ser controladas por los sistemas policial y judicial.

Entre las variables a estimar, Wells distinguió entre factores del suceso y factores de los testigos. Y son muchos los que podríamos incluir en cada uno de ellos, más allá de los inicialmente descritos por Wells en la década de los setenta. A continuación se presenta un cuadro con los principales factores que la investigación en Memoria de Testigos ha ido analizando durante los últimos años (Tabla 2).

Tabla 10.2. *Principales Variables que pueden afectar a la exactitud en la identificación por parte de los testigos*

Variables a estimar		Variables del sistema	
Del suceso	De los testigos	Del proceso	De la rueda
– Condiciones físicas – Duración – Violencia – Detalles impactantes – Foco en el arma – Número de agresores	– Género – Edad – Raza – Entrenamiento – Expectativas y creencias – Ansiedad – Papel del testigo	– Efectos de demora – Información post-suceso – Fotografías – Descripciones previas – Retratos-robot	– Composición – Número de componentes – Selección de cebos – Modo de presentación – Instrucciones

2.1. Variables a estimar

La mayor parte de las variables a *estimar* influyen sobre la memoria de caras en la fase de *codificación* (en el momento que se produce el suceso) o en la de *retención* (durante el tiempo que pasa desde que la persona percibe la cara del agresor hasta que se le pide que realice una identificación en una rueda de reconocimiento), y tienen que ver con el suceso y el testigo.

Revisaremos cómo estos factores influyen en los reconocimientos según las principales conclusiones a que han llegado distintas investigaciones en Memoria de Testigos. Conocerlo nos ayudaría a entender mejor porqué se producen errores en las identificaciones, aunque no nos permita valorar la exactitud de una identificación en un caso particular.

2.1.1. Factores del suceso

Cualquier problema perceptivo que dificulte ver al agresor, a su vez dificultará e incluso impedirá reconocerlo posteriormente, ya sea en rueda o en fotografía. Las principales variables del suceso son las condiciones de luminosidad en las

que se produjo el suceso, la distancia del suceso, la duración, el grado de violencia, los detalles impactantes, la presencia de armas en el delito y el número de agresores.

• Condiciones de luz y distancia

Cuanto mejores sean las condiciones de luz mejor será el procesamiento visual de la información, y por tanto mejor el recuerdo que se tenga del suceso y sus implicados. Durante la noche o en la oscuridad se produce una importante reducción del campo visual, solo podemos percibir tonos en la gama de los grises y los contornos no se perciben bien definidos.

Por otro lado, hay que considerar la capacidad para adaptarse a los cambios de luz, tanto de la luz a la oscuridad como al revés, para lo que se necesita tiempo suficiente.

De igual modo, cuanto mayor sea la distancia a la que estaba el testigo del suceso, peor será su percepción, pasándole inadvertidos muchos detalles del hecho.

Por último, deberíamos considerar cualquier defecto visual que pudieran tener los testigos que dificulte su percepción y las condiciones particulares de cada uno en el momento de la ocurrencia del suceso. Así por ejemplo, en situaciones de extremo cansancio, como ocurre tras conducir largo tiempo de noche, se reduce considerablemente la capacidad de adaptarnos a los cambios de luz.

• Duración del suceso

La mayoría de los delitos tiene una duración muy escasa, y cuanto menos tiempo se tenga para percibir y asimilar la información menor será nuestro recuerdo posterior.

Diferentes estudios muestran que generalmente se reconoce mejor una cara cuando el tiempo de exposición inicial es más largo (Ellis, Davies y Shepherd, 1977; Light, Kayra-Stuart y Hollander, 1979). Sin embargo, un tiempo de exposición prolongado no implica necesariamente un reconocimiento exacto.

El principal problema al que nos enfrentamos al valorar el efecto de esta variable en casos reales es que la mayoría de las veces no conocemos la duración exacta de un delito y los testigos deben realizar una estimación aproximada. Se ha comprobado como los testigos de un suceso complejo suelen sobrestimar su duración (Loftus y Doyle, 1992). Cuando en el transcurso de un suceso ocurren un gran número de cosas, todas ellas muy rápidamente, podemos percibir que ha transcurrido más tiempo de lo que duró en realidad. Por tanto, el tiempo que dura un suceso delictivo, estimado por un testigo, debe ser tomado con cautela, sobre todo si la situación es estresante. Aunque un testigo esté muy seguro de poder identificar al agresor porque le vio durante mucho tiempo, su estimación de lo que duró el suceso no debe llevarnos a pensar que su decisión es correcta cuando señala a un componente de una rueda de identificación.

• Violencia

La violencia del suceso es uno de los factores que pueden afectar más a la exactitud de un testigo al identificar, debido al elevado nivel de ansiedad que puede provocar. Un principio aceptado en psicología es la ley de Yerkes-Dodson (1908) que afirma que hay un nivel de ansiedad óptimo para realizar cada tarea. Este nivel óptimo de ansiedad suele ser intermedio, ni excesivamente elevado, ni escaso. Congruentemente con esta ley, la mayoría de los estudios, cuando comparan las identificaciones de testigos víctimas de un suceso violento con las de testigos de sucesos no violentos, encuentran peores identificaciones si el suceso es violento.

Sin embargo, muchas personas piensan que cuanto más violento es un suceso y más nivel de ansiedad provoca, más fácil es recordarlo (Mira y Diges, 1991). Aunque, no hay ningún estudio sobre identificación que muestre que los sucesos violentos permiten realizar identificaciones más exactas que los sucesos no violentos. Esta creencia común sobre una relación positiva entre violencia y recuerdo podría estar basada en las conocidas como *memorias flash* que consistirían en el recuerdo en apariencia exacto y vívido de algunos sucesos que nos impresionaron porque tuvieron mucha repercusión individual o social. El atentado ocurrido en Madrid el 11 de marzo de 2004 puede servirnos de ejemplo. Muchas personas dicen recordar con una viveza extraordinaria lo que sucedió antes y después del suceso (el durante suele ser mucho más confuso). No obstante, la investigación muestra que son muy cuestionables este tipo de memorias supuestamente inalterables (Neisser y Harsch, 1992; Reisberg y Heuer, 1992). Los datos sobre las memorias flash indican que los sucesos con un grado fuerte de emoción se recuerdan peor que los neutros, sobre todo porque se producen más errores de comisión.

• Detalles impactantes

No todos los detalles de un suceso nos impactan de la misma forma. Hay algunos que es más probable que sean mencionados de forma espontánea. El problema es que hay muchas diferencias individuales al juzgar qué detalles son más relevantes en una cara. No está claro si lo que hace que un detalle sobresalga más es que esté situado en el punto central de visión, que se vea durante más tiempo o simplemente que nos resulte interesante por su novedad.

Si el presunto agresor tiene un detalle en la cara que destaque mucho (un *piercing*, una cicatriz, un tatuaje o un lunar), el testigo se fijará más en este detalle sin reparar en otras características de la cara. En estos casos hay que ser especialmente cautos en la composición de la rueda de reconocimiento, ya que todos los componentes deben presentar ese mismo rasgo distintivo, para evitar el sesgo del acusado del que hablaremos en otro apartado.

Por último, Luria y Strauss (1978) encuentran que la nariz, los ojos y la boca atraen la mayor parte de nuestra atención. Pocas personas dan importancia a las orejas en su descripción (Laughery, Alexander y Lane, 1979). Diferentes

estudios muestran que añadir gafas en una cara dificulta más el reconocimiento que añadir bigote (Ellis, 1984) y que un cambio del estilo de peinado afecta gravemente al reconocimiento (Laughery y Fowler, 1980). Por ello, para no dificultar la identificación debería controlarse que los sospechosos modifiquen su aspecto físico de forma voluntaria. Suele ser frecuente que los sospechosos antes de participar en una rueda de reconocimiento se dejen barba, se corten el pelo o se quiten las gafas (o se pongan unas). En algunos casos, incluso se ha dado la situación de sospechosos que se han introducido objetos en la boca para distorsionar su perfil.

- Foco en el arma

Uno de los detalles de un delito que más reclama la atención es un arma. En los delitos en los que una persona es intimidada con un arma, toda la atención del testigo se focaliza en aquello que amenaza la propia vida o la vida de otros, en detrimento de otros detalles del suceso como la cara del atracador (Maas y Köhnken, 1989; Steblay, 1992). El efecto del foco del arma influye no solo sobre la exactitud de la identificación, también afecta negativamente a la descripción que da el testigo sobre el agresor, aunque de forma más moderada. Difícilmente vamos a recordar aquello a lo que no hemos atendido.

- Número de agresores

En los experimentos sobre reconocimiento de caras se ha mostrado que cuanto mayor es el número de personas que un testigo tiene que identificar, más errores comete (Clifford y Hollin, 1981). Además, cuando en un suceso participan varias personas se corre el riesgo de que, en ausencia de alguno de los autores del suceso en la rueda de identificación, el testigo reconozca equivocadamente como autor del suceso a un espectador. Loftus (1976) encontró en un estudio que cuando el agresor no estaba presente en la rueda los testigos identificaban equivocadamente a un espectador como el autor del delito un 60 por ciento de las veces.

2.1.2. Factores del testigo

Además de las variables del suceso, influyen en la capacidad para identificar el género, la edad, la raza del testigo y los agresores, las expectativas o estereotipos que tiene el testigo, el entrenamiento de los testigos en tareas relacionadas con la identificación y el grado de ansiedad que le provocó la situación, y el papel que juega el testigo (espectador o víctima).

- Género

En general, no se han encontrado diferencias de género en la habilidad para realizar identificaciones correctas (Shapiro y Penrod, 1986) Aunque las mujeres tienden ligeramente a hacer más identificaciones exactas, y también más falsas

alarmas que los hombres. Pero donde más diferencias se han encontrado es en el tipo de detalles que describen unas y otros. Parece que estas diferencias podrían tener que ver más con diferencias individuales, de educación y con las condiciones en las que se produjo el suceso.

• Testigos infantiles

La consideración de los menores como testigos ha ido cambiando a lo largo de la Historia. En algunas épocas fueron considerados testigos potencialmente peligrosos ya que se les atribuían déficits cognitivos relacionados con su capacidad de memoria, su sugestibilidad, su capacidad para distinguir realidad de fantasía y para identificar a una persona no familiar. Sin embargo, en otras épocas has sido considerados como los testigos más fiables, debido a que por su *supuesta inocencia* no se les atribuía intención de mentir. ¿Dónde nos encontramos hoy? A medio camino entre unas y otras. Cada vez se conoce más desde la ciencia cuáles son las capacidades de los niños, no muy distintas de las de los adultos si consideramos a niños mayores de la edad preescolar. Aunque últimamente, desde un punto de vista social, cada vez se concede más importancia a los testimonios de los niños sobrestimando su fiabilidad, fundamentalmente en casos de agresiones sexuales y maltrato (Manzanero, 2000).

Respecto a la sugestibilidad, Loftus y Doyle (1992) afirman que los niños son vulnerables a sugerencias del entrevistador cuando son más jóvenes, cuando son interrogados con mucha demora, cuando se sienten intimidados por el entrevistador, cuando las sugerencias son firmemente establecidas por el entrevistador y son muy frecuentes, y cuando varios entrevistadores hacen la misma sugerencia. Sin embargo, algunos autores (Marin, Holmes, Guth y Kovac, 1979) no encuentran diferencias en susceptibilidad a las sugerencias en función de la edad, al comparar niños con estudiantes universitarios. Otros autores como Cohen y Harnick (1980) afirman a partir de los datos experimentales que la resistencia a las sugerencias aumenta con la edad, ya que encuentran que los niños de 9 años están de acuerdo con sugerencias falsas con más frecuencia que los niños de 12 años y que los estudiantes universitarios. Aunque hay niños de 12 años que son capaces de resistir cuestiones engañosas, en algunas situaciones de las que son testigos, tan bien como los estudiantes universitarios.

Muy relacionado con la sugestibilidad está la creencia de que los niños hasta cierta edad no son capaces de distinguir sus imaginaciones de lo que sucede en la realidad. En contra de esta creencia, diversas investigaciones (Foley, Durso, Wilder y Friedman, 1991) han mostrado que no existen grandes diferencias entre niños y adultos al distinguir realidad y fantasía. Sin embargo, parece que el desarrollo de la capacidad para distinguir el origen de los recuerdos depende del tipo de situaciones (Johnson, Hashtroudi y Lindsay, 1993). Foley y Johnson (1985) encontraron que los niños de seis años eran más propensos que los adultos

a confundir recuerdos de algo que ellos habían hecho con recuerdos sobre algo que habían imaginado. No obstante, no encontraron diferencias cuando lo que había que distinguir eran recuerdos de algo hecho por ellos mismos de recuerdos de algo que hizo otra persona, ni cuando tenían que discriminar cuál de entre dos personas realizó una determinada acción.

Un último aspecto que suscita controversia es la habilidad de los niños de diferentes edades para identificar al autor de un delito en una rueda de fotos o en una rueda de reconocimiento en vivo. Hay autores (Diamond y Carey, 1977; Carey, Diamond y Woods, 1980) que afirman que la capacidad para reconocer caras no familiares aumenta con la edad. Diamon y Carey encontraron en un estudio que los niños mejoran su habilidad para identificar caras no familiares en el intervalo de edad entre 6 y 10 años, permaneciendo estable esta capacidad hasta los 16 años en que mejoran de nuevo.

Aunque no todos los autores coinciden con estos resultados. Por ejemplo, Peters (1987) no encontró diferencias en el reconocimiento de caras dependiendo de la edad con niños de edades entre 3 y 8 años que iban por primera vez al dentista. En la misma dirección, Davies, Tarrant y Flinn (1989) hallaron que niños de 6 a 7 y de 10 a 11 años eran igualmente capaces de describir y reconocer en fotografía a personas no familiares con las que habían mantenido una breve interacción. Según estos autores los resultados se deberían a que los niños tuvieron un contacto suficiente con la persona a quien tenían que identificar, y a que hasta los niños de 6 y 7 años evitaban elegir por adivinación a un autor de los hechos equivocado. No obstante, los niños fueron más inexactos cuando tenían que recordar la apariencia de las personas implicadas en el suceso vivido que cuando tenían que recordar el hecho en sí. La mayoría de los errores se produjeron al realizar estimaciones sobre la apariencia física de las personas (peso, edad, estatura), tareas donde los niños tienen menos experiencia y se les pedía estimaciones de apariencia de personas adultas y no de otros niños, que les resultaría más sencillo (Wright y Stroud, 2002). En este sentido, Dent (1982) sugiere que si las estimaciones de edad, peso y altura se hicieran tomando como referencia la propia persona, serían más exactas.

Por otro lado, Dent (1977) sugiere que un factor decisivo en el caso de los niños es el estrés que les provoca la situación, tras encontrar un bajo rendimiento de niños de 10 y 11 años en pruebas de reconocimiento, donde el porcentaje de identificaciones correctas fue del 29 por ciento en fotos y del 12 por ciento en la rueda (no más de lo esperable por azar), el de falsos positivos fue de 31 por ciento en las fotos y de 32 por ciento en la rueda, y el de no identificaciones fue 40 por ciento en las fotos y 51 por ciento en las ruedas en vivo.

La presencia o no del autor del suceso también parece tener cierto peso en la exactitud de los menores a la hora de enfrentarse a una rueda de reconocimiento. King y Yuille (1987) en una investigación con un robo simulado y con dos grupos

de niños de 8 a 11 y de 13 a 14 años hallaron que, independientemente de la edad, cuando el ladrón estaba presente en la rueda era correctamente identificado el 80 por ciento de las veces, y únicamente en el 10 por ciento de las ocasiones fue señalada otra persona. Mientras que cuando el autor no estaba presente los niños entre 8 y 11 años eligieron a un cebo como culpable en el 74 por ciento de las ruedas y sólo el 36 por ciento de los niños mayores (13 y 14 años) cometieron este mismo error.

En resumen, no parece que los niños tengan más dificultades que los adultos en distinguir realidad de fantasía, ni que sean mucho más susceptibles a la sugestión (también los adultos lo son) (*véase* el Capítulo 14 de este manual). Aunque se ven más afectados por la presión y el estrés de la situación, y tienden a señalar más que los adultos, lo que les lleva a más falsas identificaciones cuando el autor no está presente en la rueda. En cualquier caso, aquí habrá que considerar la edad y desarrollo cognitivo de cada niño testigo.

• Vejez

Un testigo de edad avanzada no tiene porqué ser peor identificando a un sospechoso que otro de edad media (Yarmey y Kent, 1980). Aunque no todos los estudios están de acuerdo con esta afirmación. Smith y Winograd (1978) compararon el rendimiento de jóvenes entre 18 y 25 años con adultos de 50 a 80 años en una tarea de reconocimiento de caras presentadas inmediatamente antes y encontraron que los jóvenes fueron más exactos. Resultados similares han sido encontrados por Brigham y Williamson (1979) en una investigación donde los sujetos más mayores (con una media de edad de 72 años) fueron peores que los estudiantes jóvenes. En la misma dirección algunos estudios (Yarmey y Rashid, 1981; citado en Yarmey, 1984) han encontrado datos que indican que las personas mayores podrían tener más dificultades que los jóvenes en situaciones específicas. Por ejemplo, cuando había muchos agresores los ancianos identificaban erróneamente a un espectador como el autor significativamente más (38 por ciento) que los jóvenes (22 por ciento).

Por otro lado, ya advertíamos más arriba que en general conviene evaluar posibles déficits perceptivos (vista, oído...) de los testigos. Con mayor razón en testigos de edad avanzada, donde además habrá que descartar posibles demencias y otros problemas cognitivos en general.

• Identificaciones de personas de otra raza

En general, es más sencillo reconocer caras de la propia raza (Meissner y Brigham, 2001). Aunque podría depender de la raza en cuestión del testigo y el agresor. Chance, Goldstein y Mcbride (1975) mostraron que, para estudiantes de raza blanca, era más sencillo reconocer correctamente primero a personas de raza blanca, después a personas de raza negra y por último a personas de raza amarilla.

En cambio, para estudiantes negros era más sencillo reconocer correctamente en primer lugar a personas de raza negra, en segundo lugar a personas de raza blanca y en último lugar a personas de raza amarilla. Esta dificultad de estudiantes blancos y negros para reconocer a personas de raza amarilla, podría indicar que, por algún motivo, estas son más difíciles de diferenciar y tienen unos rasgos más homogéneos que las caras de raza blanca y las de raza negra. Aunque en un estudio Goldstein (1979) puso a prueba esta hipótesis de la homogeneidad y no encontró datos que mostraran una menor variabilidad de rasgos en las caras de raza amarilla.

Otros autores (Elliot, Wills y Goldstein, 1973; Ellis y Deregowski, 1981) explican las dificultades al identificar a personas de otra raza mediante la hipótesis de familiaridad, según la cual nos resultan más familiares los rasgos de nuestra propia raza y por este motivo aprendemos a discriminar mejor a los miembros de nuestro grupo racial. De esta forma, realizar mejor una identificación interracial depende de las veces que en la vida cotidiana se está en contacto con personas de otra raza, de la calidad de la experiencia y de la actitud que el testigo tiene hacia las personas de otra raza (Wright, Boyd y Tredoux, 2003).

Así pues, en general las personas de grupos raciales minoritarios corren más riesgo de ser reconocidas equivocadamente por personas de grupos raciales mayoritarios. En cualquier caso, para evitar errores la rueda de reconocimiento debería estar siempre compuesta por personas de la misma raza.

En España se realizan cada vez más ruedas de reconocimiento con personas de diferentes grupos étnicos. Estas identificaciones interraciales deberían hacerse con mucho cuidado, sobre todo al formar las ruedas y dar las instrucciones a los testigos. Recuérdese el caso de Abderrazak M. y Ahmed T., mencionado al principio del capítulo. No obstante, no conocemos ningún estudio que analice las posibles dificultades de personas de raza blanca para reconocer a personas de etnia gitana o árabe.

- Entrenamiento

Hasta el momento no se ha encontrado ningún sistema válido para enseñar a identificar mejor una cara. Woodhead, Baddeley y Simmonds (1983) intentaron entrenar a personas, durante 3 días, con un sistema que consistía en analizar caras rasgo a rasgo, clasificando las caras por su forma y categorizando los rasgos en función de una serie de dimensiones. Los resultados mostraron que lo hicieron igual que personas que no habían sido entrenadas. Incluso, en otro experimento similar no solo no mejoraron sino que lo hicieron peor que los que no habían sido entrenados. Así, Malpass (1981) asegura que la habilidad de las personas para reconocer caras es difícil de mejorar, a raíz de los resultados encontrados en una investigación en la que utilizó diferentes técnicas de codificación y reconocimiento, donde todas las técnicas obtuvieron resultados similares y las diferencias ente los tests anteriores y posteriores al entrenamiento fueron muy pequeñas.

Sin embargo, la creencia común nos lleva a pensar que los policías podrían ser mejores testigos debido a su entrenamiento (Loftus, 1979; Mira y Diges, 1991; Wells, 1984). En contra de esta creencia, la investigación muestra que no hay pruebas de que los policías realicen reconocimientos de más calidad que los civiles, aunque es posible que den descripciones más completas del autor de los hechos, porque están más acostumbrados a manejar las categorías que describen a un sospechoso. Si fuera una cuestión de entrenamiento, los policías de más experiencia identificarían mejor que los novatos. Y estos resultados nunca se han encontrado (Loftus, 1984).

- Expectativas y creencias de los testigos

Nuestras expectativas y sistemas de valores pueden interferir en nuestros procesos perceptivos y de toma de decisión. Bull y Green (1980) hicieron un estudio donde mostraron diez fotos de caras y pidieron que decidieran entre once delitos cuáles creían que podía haber cometido cada persona. Para los delitos de incendio provocado, violación y allanamiento de morada, ninguna cara resultó elegida significativamente más veces que las otras. Pero para los delitos de asalto, robo a mano armada, secuestro, prostitución, posesión ilegal de drogas, estafa y abusos contra la moral, había una cara elegida con más frecuencia que las otras. En este estudio, los policías tenían las mismas concepciones estereotipadas sobre los presuntos delincuentes que otros profesionales. Estos autores concluyen, que la mayoría de las personas, independientemente de su profesión, utilizan estereotipos parecidos cuando tienen que percibir y recordar caras de posibles delincuentes.

Por otro lado, Bull (1979) afirma que tendemos a atribuir la realización de conductas anormales a personas con fisonomía anormal y a ser más condescendiente con personas atractivas. También nuestras expectativas basadas en experiencias previas y en prejuicios personales sesgan nuestra percepción e interpretación de los hechos, especialmente en los casos en los que la percepción del autor del delito es ambigua y se nos presiona para realizar una identificación positiva.

- Ansiedad

Cualquier persona que se vea envuelta en un hecho delictivo, ya sea como víctima o testigo, experimentará un alto nivel de ansiedad durante y después del suceso, que dificulta el rendimiento. Sin embargo, la gravedad de este efecto dependerá de la persona y del tipo de tarea a la que se enfrente. Es un hecho que no todos reaccionamos de la misma forma ante un mismo suceso.

Niveles altos de ansiedad tienden a reducir nuestros recursos cognitivos, provocando un estrechamiento del foco atencional, de modo que la capacidad para atender a diferentes estímulos se reduce considerablemente. Y aunque este foco de atención puede situarse, durante el tiempo que dura el delito, selectivamente

en puntos diferentes, el testigo suele centrarse en los detalles más relevantes, desestimando el resto de la información, como se vio en el apartado anterior.

• El papel del testigo (víctima o espectador)

Aunque en general el sistema judicial prima las identificaciones de las víctimas más que las de los testigos, la investigación muestra que las víctimas suelen cometer más errores que estos últimos. Kassin (1984) llevó a cabo una investigación con un delito de robo y agresión simulado donde encontró diferencias significativas entre testigos víctimas y espectadores en la exactitud de las identificaciones. El 53.3 por ciento de los espectadores identificó al ladrón correctamente, ninguna de las víctimas fue capaz de hacerlo. Aunque no hubo diferencias en la tendencia a señalar. Kassin afirma que las diferencias en el rendimiento en tareas de memoria para testigos víctimas y espectadores no dependen del grado de ansiedad, puesto que en este estudio era similar para todos los grupos, sino que se deben a un problema atencional. Los testigos espectadores fijaron durante más tiempo la mirada en la cara del ladrón, mientras que las víctimas se fijaron más en el torso superior. Una posible razón es que cuando una persona es blanco muy próximo de un delito, dirige su atención a los movimientos de las manos y brazos del criminal. Esta reacción que da lugar a un estrechamiento del foco de atención podría tener un valor adaptativo y ser parecida al fenómeno del foco en el arma.

2.2. Variables del sistema

2.2.1. Factores del proceso

• Los efectos de la demora

En general, los estudios específicos de identificación de caras han puesto de manifiesto el efecto perjudicial del paso del tiempo. Una persona vista una única vez durante un corto espacio de tiempo (20-40 segundos) suele olvidarse en menos de un año. Sheperd (1983), por ejemplo, halló en una investigación que la tasa de identificaciones correctas disminuía del 50 por ciento cuando se realizaba entre una semana y tres meses, al 10 por ciento cuando se hacía a los 11 meses. No obstante, el olvido dependerá, entre otros factores, fundamentalmente, de la calidad del recuerdo y de qué se haga con la información almacenada en la memoria durante ese tiempo.

Respecto a la calidad, el significado de las caras y el tiempo durante el que se las vio afectan de forma importante a su olvido. Así, Bahrick, Bahrick y Wittlinger (1975) encontraron que incluso 48 años después de dejar el colegio, los sujetos todavía eran capaces de identificar con relativa exactitud a sus compañeros de entonces. En un estudio posterior, Bahrick (1984) mostró cómo profesores de universidad identificaron dos semanas después al 69 por ciento de sus alumnos

a los que dieron clase durante 2-3 veces a la semana durante un período de diez semanas, un año después al 48 por ciento, cuatro años después al 31 por ciento, y ocho años después al 26 por ciento, ya próximo al azar. Evidentemente, no es lo mismo identificar a un compañero de clase o un alumno que a un posible agresor, al que solo se le ha podido ver una vez y en condiciones precarias de codificación.

Respecto a qué se hace con la información durante el intervalo de retención se ha comprobado que si se repasa algo que hemos aprendido de antemano, el recuerdo puede prolongarse de forma indefinida, e incluso mejorarse en ciertas ocasiones. Aunque en general la recuperación múltiple ha mostrado efectos perniciosos sobre el recuerdo (Manzanero, 1994). En este sentido, en el sistema judicial suele ser común que se pida a los testigos que presten declaración en diferentes ocasiones (al menos en comisaría y ante el juez) y asistan a varias ruedas de identificación en vivo y/o en fotografía. Pero además, es usual que los testigos de un hecho delictivo hablen de lo ocurrido con otras personas, familiares y amigos, y que piensen reiteradamente sobre lo sucedido.

El problema principal de las identificaciones repetidas es que cuando se muestra al testigo un sospechoso cuya fotografía ha visto antes, o que formaba parte de otra rueda, se incrementa la sensación de familiaridad y se dificulta el juicio del testigo sobre ella. En general, toda la información que se le va proporcionando al testigo en cada uno de los procedimientos puede ser incorporada a su memoria, modificando e incluso suplantando la información original. Y cada recuperación lleva a la reconstrucción de la información y a su distorsión.

- Información postsuceso

Un tema central en la investigación sobre la memoria de los testigos presenciales es el efecto que tiene en la memoria del testigo la información que va adquiriendo una vez ha presenciado el suceso (*véase* el Capítulo 9 de este manual). Transcurrido el hecho delictivo, el testigo puede adquirir información relacionada con el delito de diversas fuentes: otros testigos presenciales, familiares, amigos, policía, abogados, medios de comunicación e incluso de su propio conocimiento previo. Esta información puede ser incorporada por el testigo a su recuerdo de lo ocurrido y cuando se le pida que cuente qué ha sucedido, la proporcionará como si perteneciera al suceso original. Una de las consecuencias que se desprende de este fenómeno es el «contagio» de información a través del contacto entre los diversos testigos de un delito, lo que puede provocar una réplica de errores.

No obstante, no toda la información es igualmente susceptible de verse afectada por la información postsuceso. Así, debemos diferenciar entre información inferencial e información sensorial. La información inferencial procede de estimaciones que los testigos realizan basándose en toda la información relacionada, real o no (altura, peso, edad, apariencia, estado mental...), y es muy susceptible de verse afectada por la información post-suceso. Los detalles sensoriales

concretos (un pendiente, unas gafas, una cicatriz...) no son cuestión de grado, son o no son, se han visto o no, se recuerdan o no, y son menos susceptibles a la sugestión, aunque también pueden ser falsamente incorporados a los recuerdos. Además, la información periférica o irrelevante del suceso en términos globales será más fácilmente modificable que la información más relevante, ya que la primera tiende a estar más desdibujada y por tanto su recuerdo es más pobre.

Cuanto más deteriorada o más débil sea una memoria, y más dificultad tengan los testigos para llevar a cabo juicios sobre el origen de sus recuerdos más fácil es que se acepte información falsa (Lindsay y Johnson, 1989). Por el contrario, todo aquello que facilite el recuerdo que los testigos tienen sobre el suceso, y fundamentalmente de datos del contexto en que éste tuvo lugar, facilitará estos juicios que, a su vez, impedirán errores en la admisión como real de información falsa sugerida. Algunas técnicas utilizadas para mejorar el acceso al recuerdo, como la reinstauración de contexto, evitarán el efecto de la información post-suceso (Gibling y Davies, 1988).

Por otro lado, si la información es proporcionada por una persona que el testigo considera que tiene una cierta autoridad moral y conocimiento sobre el suceso, será más fácilmente aceptada que si es proporcionada por personas a las que se les puede atribuir que por sus intereses podrían intentar sesgar lo ocurrido (Dodd y Bradshaw, 1980; Smith y Ellsworth, 1987). De esta forma, Dodd y Bradshaw han mostrado que si es el juez o el fiscal quien pregunta al testigo sus sugerencias tienen mayores efectos que si es el abogado de la defensa.

El problema es que una vez incorporada información falsa, este efecto es irreversible y permanecerá a lo largo del tiempo durante todas las diligencias que se practiquen con esos testigos. Además, se ha comprobado cómo la sugerencia de información postsuceso falsa deteriora el recuerdo que los testigos tienen sobre el suceso (Lindsay, 1994, Manzanero, 2004).

Avisar a los testigos que es posible que les proporcionen información sesgada a lo largo de las diligencias y cada vez que hablen con alguien del suceso es una de las pautas más sencillas y que mejores resultados tiene en un intento de evitar la sugerencia y aceptación posterior de información falsa (Green, Flynn y Loftus, 1982). Además, se recomienda (Wells, Olson y Charman, 2003) que las personas encargadas de dirigir las ruedas no conozcan quién es el sospechoso y quién los cebos (método del doble ciego), ya que se ha comprobado que si no es así pueden sesgar las identificaciones de los testigos de forma no intencional, incluso con conductas tan sutiles como un gesto, un silencio o un cambio de respiración. En una investigación realizada hace unos años en los Juzgados de Madrid (Diges, Manzanero, Pérez-Mata y Gentil, 1993) pudimos comprobar cómo en una rueda de identificación la reacción del juez tras una identificación le sirvió al testigo como pista muy sutil para rectificar su decisión, ya que el silencio que se generó tras señalar a uno de los cebos le dio a entender que había señalado a la persona

equivocada. Saber que incluso el silencio puede ser sugerente ha de formar parte de los conocimientos sobre cómo dirigir una rueda.

• Recuerdo y reconocimiento de caras

El sistema policial y judicial generalmente requiere de los testigos primero una descripción del agresor y posteriormente su identificación en fotografía y/o en una rueda de reconocimiento. La descripción es una tarea de recuerdo basada en la recuperación de los detalles que el testigo recuerda de la persona implicada en el suceso. El reconocimiento es un proceso de decisión sobre la implicación de una persona en el hecho en cuestión. La tarea de reconocimiento, además, puede llevarse a cabo mediante dos procesos diferentes: a) por valoración de la familiaridad y b) por identificación como resultado de recuperación. El primero de ellos es un camino directo cercano al «me suena» (y hay muchos factores que pueden facilitar que una persona nos «suene»), mientras que la identificación es indirecta y requiere de un proceso elaborado más cercano a la solución de problemas, que implica la recuperación de la información de la persona evaluada como vista en un lugar y momento concreto. El testigo en un proceso judicial nunca debería señalar a un testigo por su familiaridad sino porque lo identifica.

La rueda de reconocimiento se realiza debido a que las descripciones verbales, generalmente, no contienen la cantidad y calidad de información suficientes para poder decidir de manera fiable si el sospechoso es el verdadero culpable o no. Por tanto, si la descripción del testigo es demasiado pobre, ha de realizarse una rueda para ver si el testigo puede reducir en alguna medida la incertidumbre existente sobre la identidad del culpable. En cambio, si la descripción es muy rica, hasta el punto de reducir la incertidumbre prácticamente a cero (aquellos casos en que el testigo conoce de antes al autor de los hechos), la rueda no sería necesaria, ya que no es esperable que se pueda reducir más la incertidumbre existente (Wells, Seelau, Rydell y Luus, 1994).

• Descripción o reconstrucción

Cuando se pide la descripción de una persona, la gente usualmente recurre a simples rótulos generales o selecciona los rasgos más sobresalientes. Esto puede deberse a la estrategia que se sigue para codificar una cara: (a) rasgo a rasgo, de acuerdo con un esquema previo (Penry, 1971); o (b) de forma global y no tomando rasgos específicos por separado (Kuehn, 1974).

Al pedir a un testigo que describa una cara lo que le pedimos generalmente es que nos detalle los rasgos que la componen, tarea que sería posible si en la codificación se hubiera seguido la estrategia (a). Sin embargo, no está claro que esta sea la más utilizada.

Las investigaciones que se han realizado para estudiar si las caras se procesan considerando sus rasgos físicos (por ejemplo, Woodhead *et al.*, 1983) concluyen

que no parece que inducir a los sujetos a analizar las caras en sus características constituyentes sea una manera efectiva para mejorar el reconocimiento de caras, debido a que estas no se percibirían como una colección de rasgos individuales, sino como un todo integrado, donde los distintos rasgos se relacionan entre ellos, creando la impresión particular de una persona. Patterson y Baddeley (1977) diseñaron un experimento donde los sujetos (a) utilizaban una estrategia de análisis de características para cada una de las caras presentadas (narices grandes o pequeñas...), o (b) evaluaban cada cara en términos de dimensiones semánticas de personalidad (agradable o desagradable...). Los resultados mostraron que los sujetos que habían categorizado las caras en términos de características de personalidad discriminaban más efectivamente las caras que los que las habían categorizado en términos físicos. Sin embargo, Baddeley y Woodhead (1983) no encontraron diferencias cuando a los sujetos se les proporcionaban datos biográficos de las personas a identificar en comparación con proporcionar solo su nombre, por lo que concluyen que dar una descripción detallada y rica de la personalidad del individuo no parece tener efecto sobre el posterior reconocimiento.

A partir de diferentes investigaciones otros autores (por ejemplo, Bruce, 1988) proponen que lo más útil parece ser un método sintético a partir de estos dos, es decir, se haría un análisis del conjunto de la cara como un todo y de los rasgos relevantes de la misma.

Otros datos (Sporer, 1989) indican que los sujetos que intentaban visualizar las caras en base a sus descripciones verbales, y podían utilizar sus propias notas sobre las caras como un reconocido indicio de recuperación, realizaban peor la prueba de reconocimiento que los sujetos que simplemente intentaban visualizarlas antes de la prueba de reconocimiento. Estos resultados apuntarían una ventaja del procesamiento visual de caras sobre el verbal, que podría ser debido a la carencia de descripciones verbales distintivas utilizadas por los sujetos. Este argumento se ve apoyado los protocolos de los sujetos en la fase de codificación que contenían descripciones verbales generales no distintivas («pelo largo», «parece un sacerdote», «parece viejo», etc.). Sin embargo, en otras investigaciones (Lyle y Johnson, 2004) se ha encontrado que describir la cara de la persona objetivo reduce las falsas alarmas.

En definitiva, recordar y describir una cara es una tarea sumamente difícil, quizá tanto como recordar y describir un vino. Viendo estas dificultades y la poca calidad de las descripciones de las caras, quizá sería mejor una reconstrucción de la cara utilizando alguno de los procedimientos existentes.

Hay diferentes sistemas de reconstrucción de caras basados en la formación de una imagen (retrato robot) a partir de los componentes específicos que se recuerdan de la cara (Mira y Diges, 1987). Los más conocidos son: los dibujos a carboncillo, los sistemas puzzle (*Identi-kit*, *Photophit*...) y los sistemas por ordenador (*Facett*, *Faces*, *Photoshop*...). Todos ellos tienen en común que la cara

está dividida en sus diferentes rasgos (ojos, pelo, barbilla, cejas, boca...); y el procedimiento habitual consiste en combinar, por ensayo y error, las características faciales que el testigo cree que son semejantes a las de la persona buscada, para finalmente retocar la imagen y obtener un parecido más exacto.

En resumen, según recomiendan Wells *et al.* (1994), las descripciones verbales del culpable debieran ser obtenidas de todos los testigos antes de realizar la rueda, ya que son esenciales para la selección de distractores apropiados. Además, si en el juicio se le pide al testigo que describa al culpable, y antes de la rueda no se le solicitó la descripción, no habrá manera de estar seguros de si la descripción proporcionada se realiza del suceso original, del retrato robot o de la persona que el testigo identificó en la rueda.

Por otro lado, la reconstrucción puede llegar a ser útil en la medida en que se complemente con la descripción dada por el testigo o víctima previamente. Pero para que el sistema sea realmente eficaz se necesita personal especializado, para así poder obtener el máximo de información del testigo, tanto en cantidad como en calidad del rostro del culpable, sin introducir datos erróneos, ya que el material presentado para la reconstrucción puede provocar los efectos mencionados en el apartado de información postsuceso.

• Identificación en fotografías

En algunos casos puede pedirse la identificación previa del acusado de un delito en una fotografía. Esta identificación puede producirse de forma natural, por la aparición del supuesto culpable en medios de comunicación, o como consecuencia de una «rueda fotográfica» en comisaría o los juzgados. Una identificación previa servirá como base para detener a la persona a quien se imputarán los delitos. Sin embargo, la sola identificación en fotografía no es válida como prueba de identificación. Por tanto, una vez que la policía localiza a la persona de la fotografía a quien señaló el testigo, se procederá a realizar una rueda de identificación en vivo, siguiendo el procedimiento señalado en la *Ley de Enjuiciamiento Criminal* (arts. 368 a 374). El problema a que nos enfrentamos es que el simple hecho de mostrar las fotografías al testigo podría estar viciando todo el posterior procedimiento de identificación. En la rueda en vivo el testigo podría estar señalando a la persona de la fotografía y no al autor del delito. Por lo tanto, debemos valorar con mucha precaución las identificaciones hechas después de una exposición fotográfica.

En 1995 el entonces presidente del Partido Popular, J. M. Aznar, fue víctima de un atentado en Madrid. Al paso de su vehículo explotó un coche-bomba. Durante la investigación, la policía procedió a identificar a los autores del atentado mostrando a los vecinos fotografías de los posibles autores. Fueron reconocidos algunos integrantes de la banda terrorista ETA. Entre ellos J. L. U., cuya fotografía había aparecido en numerosas ocasiones en medios de comunicación y

carteles de búsqueda puestos por el Ministerio del Interior en lugares públicos. Estas identificaciones fueron correctamente valoradas por la policía como poco fiables[1]. El hecho de que la cara de J. L. U. pueda resultar familiar, estar etiquetado como miembro de ETA y el contexto que rodea a la identificación, podría haber llevado a los vecinos a señalarle como uno de los autores del atentado. Por otro lado, mostrar a los vecinos fotografías de presuntos activistas de la banda terrorista implica que se niega a los testigos la posibilidad de identificar a otros componentes no fichados por la policía. Además, las posteriores identificaciones que esos testigos puedan hacer de los autores del atentado estarán sesgadas por las fotografías mostradas en esta prueba de identificación, tanto como por las fotografías aparecidas en medios de comunicación, prensa y televisión.

Uno de los estudios más clásicos sobre la exposición de fotografías es el realizado por Brown, Deffenbacher y Sturgill (1977) en dos experimentos. En el primero hallaron que el 8 por ciento de las personas que no habían sido vistas previamente eran identificadas erróneamente como los delincuentes; sin embargo, si la fotografía de una persona había sido vista antes, la posibilidad de que fuera identificada falsamente como uno de los delincuentes se elevaba al 20 por ciento. Ninguna de esas personas había cometido un delito ni había sido vista antes en persona, pero, no obstante, eran «reconocidas» en la rueda porque se habían visto sus fotografías. En el segundo experimento el 18 por ciento de las personas de la rueda que nunca habían sido vistas anteriormente eran identificadas de forma errónea. Sin embargo, si la fotografía de una persona había sido vista en la fase de retención, ese porcentaje se elevaba a un 29 por ciento. Por tanto, ambos experimentos muestran claramente que las fotografías inducen a sesgo, aún cuando el investigador las presenta de una manera adecuada. Por consiguiente, pone en tela de juicio la admisibilidad del testimonio en aquellas situaciones en donde la presentación de fotografías puede llegar a sesgar la identificación en rueda.

Otro procedimiento diferente es el seguido cuando no se tiene sospecha de ninguna persona en particular y solo se tiene ciertos indicios de que pertenece a una categoría específica de personas de las que se tiene fotografías. En este caso se puede mostrar todas esas fotografías al testigo para que intente identificar al autor del delito. Un procedimiento semejante (Cañas, 1993) se llevó a cabo en Madrid durante 1992 y los primeros meses de 1993 en el denominado caso del violador del ascensor de Alcorcón, donde se identificó a dos muchachos como autores de los delitos de violación de unas treinta mujeres, tras mostrar a las víctimas (en ocasiones a varias al tiempo) fotografías de gran parte de alumnos de los últimos cursos de colegios e Institutos de Bachillerato de Alcorcón, al que presuntamente pertenecería el autor de los hechos. Uno de ellos, de 17 años, permaneció en prisión 10 meses y el otro, de 15 años, fue detenido dos veces y

[1] *EL PAÍS*, sábado 6 de Mayo de 1995, pp. 1 y 17. ABC, sábado 6 de Mayo de 1995, pp. 8 y 22.

recluido en un centro de menores durante mes y medio. Ambos probaron su inocencia mediante análisis de sangre y esperma. El 4 de marzo de 1993 la policía detuvo a un menor de 15 años de otro pueblo cercano que se confesó culpable de las violaciones.

Se ha demostrado que la exposición a muchas caras interfiere con la memoria original, lo que lleva a un incremento de las identificaciones erróneas, es decir, de las falsas alarmas y a un decremento del reconocimiento exacto. Lindsay, Nosworthy, Martin y Martynuck (1994) mostraron en una compleja investigación el efecto perjudicial que el uso de álbumes de fotografías tiene sobre la identificación, también fotográfica. En concreto, hallaron, en un primer experimento, que cuantas más fotografías se mostraban antes de la del autor de los hechos (100, 300, 500 o 700 fotografías) el porcentaje de identificaciones correctas disminuía (36, 30, 18 y 18 por ciento respectivamente). Asimismo, encontraron que señalaron al sospechoso como probable autor del delito un 73, 65, 53 y 36 por ciento de los sujetos en cada caso.

A partir de estos y otros estudios la mayoría de los investigadores concluyen que la exposición a fotografías es un procedimiento peligroso que podría tener como resultado identificaciones falsas. Es más, Wells (1988) recomienda que en todo caso no se muestren más de 50 fotografías al tiempo, ya que una gran cantidad de fotografías aumenta la probabilidad de que haya alguna con un aspecto similar a la mayoría de los autores de hechos delictivos.

No obstante, Davies, Shepherd y Ellis (1979) encontraron que el simple procesamiento de un gran número de caras durante el intervalo de retención no produce un efecto significativo sobre el rendimiento.

Así, Lindsay *et al.* (1994) sugieren que no todo lo relativo al uso de fotografías tiene aspectos negativos, ya que al presentar las fotografías de forma secuencial se evita que los testigos realicen juicios relativos que llevan a cometer más identificaciones falsas. Además, si el uso de álbumes de fotografías se reduce únicamente a una ayuda a la investigación policial y no como una técnica de identificación, su utilidad es innegable, siempre y cuando no se utilicen los mismo testigos para buscar a posibles sospechosos y para identificar al autor del delito en una rueda en vivo.

Pero aún teniendo en cuenta la utilidad del uso restringido de las fotografías, a la vista de lo expuesto, parece sensato evitar, en la medida de lo posible, presentar a los testigos reales el típico álbum de fotografías en la comisaría ya que, interfiriendo con su memoria original o afectando a su criterio de respuestas, parece tener efectos no deseados sobre la exactitud de las identificaciones de los autores de un delito y las identificaciones de inocentes, fundamentalmente si la identificación en fotografía se llevó a cabo de forma sesgada. Además, no debemos olvidar que posteriormente ante la rueda de identificación en vivo es bastante improbable que el testigo identifique a otra persona que no sea la que

ya había identificado previamente en el álbum de fotografías. En el fondo, al testigo se le está poniendo en la posición de identificar al mismo que identificó unos días antes en la comisaría, puesto que ese ha sido al que ha ido a detener la policía porque el testigo lo señaló como posible culpable.

2.2.2. Factores de las ruedas de reconocimiento

• Composición de la rueda

Wells (1993) hace hincapié en que el mejor medio para evitar errores de identificación es extremar el control en las condiciones de la rueda. Para ello, proponía tratar cada problema de identificación real como un experimento psicológico, adoptando las técnicas de la Psicología Experimental para controlar las variables del sistema. Al igual que en un experimento, el diseño de la rueda está encaminado a obtener todos los controles necesarios que permitan concluir que los resultados de una identificación positiva (el testigo señala al culpable real) se deben única y exclusivamente a que el sospechoso es el autor del delito.

Por ello, las ruedas no deben estar sesgadas, esto es, deben ser imparciales. Y una rueda es imparcial si el sospechoso tiene la misma probabilidad de ser elegido que cualquiera del resto de los componentes de la rueda. Para conocer el grado de imparcialidad de una rueda se recomienda utilizar testigos simulados. Si las personas que no han estado presentes durante la comisión del delito señalan al sospechoso con mayor frecuencia de la esperable por azar, simplemente a partir de la descripción inicial, estas elecciones constituyen un indicador de que la rueda no es imparcial y hay un sesgo contra el acusado que le señala como autor incluso ante los que no estuvieron presentes.

A este respecto, Malpass y Devine (1983) señalan dos principios de imparcialidad: (a) un número suficiente de componentes que asegure una probabilidad pequeña de señalar a un inocente por azar; y (b) que el sospechoso no sea diferente del resto de los componentes de la rueda, que no se dé el «sesgo del acusado».

• Tamaño de la rueda

Las ruedas de reconocimiento en España suelen estar compuestas por cinco personas, aún cuando se recomienda desde la psicología del testimonio no menos de seis y preferiblemente de 10 a 12 (Wagenaar, 1988). Sin embargo, una cosa es el número de componentes de la rueda y otra muy distinta su tamaño funcional y su tamaño efectivo.

El tamaño *funcional* de la rueda (Wells, Leippe y Ostrom, 1979) se halla mediante el cociente entre el total de testigos simulados (n) y el número de ellos que señala al sospechoso (d), es decir: (n/d). Si el resto de componentes de la rueda está bien elegido por su parecido con el sospechoso, éste será señalado tan a menudo como los demás y el tamaño funcional coincidirá con el número de componentes.

El tamaño *efectivo* de la rueda (Malpass, 1981) se diferencia del anterior en que elimina del cálculo a todos aquellos componentes que no son señalados nunca por los testigos simulados y considera no solo cuántas veces se elige al sospechoso, sino también con cuanta frecuencia se señala a cada uno de los cebos. El índice expresa el número de componentes de la rueda que se han tenido en cuenta realmente en la prueba de reconocimiento. Como el anterior, su discrepancia del tamaño nominal indicaría que la rueda ha sido parcial.

• Selección de los distractores o cebos

El artículo 369 de la *Ley de Enjuiciamiento Criminal* dicta que las ruedas de reconocimiento deben componerse de modo que el sospechoso comparezca junto con personas de «circunstancias exteriores semejantes». Y así se seleccionan cebos parecidos al sospechoso para formar la rueda de reconocimiento. Sin embargo, aunque se ha tendido a tomar al sospechoso como el punto de referencia en la construcción de la rueda, en realidad la referencia debería ser la descripción inicial del testigo, a la que deben ajustarse los distractores (Wells *et al.*, 1998).

Ambos tipos de selección ofrecen el mismo nivel de protección al sospechoso inocente (Wells, 1993), sin embargo la selección de cebos a partir de la descripción produce mayor número de identificaciones correctas que la selección a partir del parecido con el sospechoso. Para Wells (1993), la selección por parecido con el sospechoso no hace sino aumentar gratuitamente la similitud entre los cebos y el sospechoso, dificultando la prueba porque se elimina la «heterogeneidad propicia», las variaciones en la apariencia física de los miembros de la rueda que ayudan al proceso de reconocimiento.

De hecho, llevada a sus extremos, la selección por parecido con el sospechoso produciría una prueba de reconocimiento con «clones» del sospechoso (Wells, 1993), pues los cebos se podrían seleccionar de forma que coincidieran todos sus rasgos físicos con los del sospechoso. Esto no sucede, en cambio, con la selección a partir de la descripción del culpable, pues la mayor parte de los testigos describen con pocos rasgos la apariencia del autor del delito y esos rasgos suelen ser muy generales. En realidad, los «clones» del sospechoso coincidirían en los rasgos dados en la descripción del testigo, pero además serían todos parecidos en otros rasgos no dados en la descripción y que no tienen por qué coincidir con los del autor real del delito.

Para valorar si existe algún sesgo a favor o en contra del acusado por sus características físicas en relación con las del resto de componentes de la rueda, se han propuesto dos índices:

- *Índice del sesgo del acusado de Doob y Kirshenbaum* (1973). Consiste en hallar la diferencia entre la probabilidad de señalar por azar al sospechoso y la frecuencia real con que es señalado por parte de los testigos simulados: $(1/N) - (d/n)$, donde N es el número de componentes de la rueda, n

es el número de testigos simulados que se utilizan, y d es el número de testigos simulados que señalan al sospechoso. El sesgo contra el sospechoso se produce cuando existe una diferencia negativa estadísticamente significativa, mientras que es a favor cuando la diferencia es positiva.

– *Índice del sesgo del acusado de Malpass (1981).* La diferencia con el índice anterior está en el tamaño de la rueda, que se tiene en cuenta para estimar la probabilidad de señalar al sospechoso por azar. En el primero se tienen en cuenta todos los componentes, con independencia de la frecuencia con que se señala a cada uno, es decir, con independencia de si son buenos cebos o no. Aquí el tamaño de la rueda en el cociente 1/N es el tamaño efectivo.

El problema de estos índices puede ser su complejidad a la hora de aplicarlos. Por ello, Malpass y Devine (1983) recomiendan utilizar las medidas más cercanas a los datos directos, más comprensibles y que se prestan menos a juicios de valor, que son las que se derivan de la distancia entre la frecuencia esperada por azar y la frecuencia con que es señalado un componente determinado de la rueda por testigos simulados. Una forma sencilla y comprensible de señalar esa diferencia es traducirla a porcentajes, de forma que tengamos para cada uno de los componentes una puntuación que indica cuánto se aleja (por encima: más del 100 por cien; por debajo: menos del cien por cien) de lo esperado por azar si la rueda es imparcial. Lo único que se necesitará entonces, es adoptar un criterio fijo para decidir si un cebo es adecuado.

• Presentación de la rueda

Habitualmente la presentación de los componentes de la rueda se hace de forma simultánea, es decir, aparecen todos a la vez. Procedimiento que no es recomendado por los psicólogos del testimonio (Wells, 1984, 1993) debido a que favorece los juicios relativos, esto es la evaluación de los componentes en términos de su grado de parecido con lo que recuerda del sospechoso, siendo finalmente señalado al que más se parece de todos. Este procedimiento es especialmente peligroso cuando en la rueda no está presente el autor del delito (el sospechoso no es culpable), dado que siempre puede ocurrir que este tenga un mayor parecido con el culpable que los otros.

El efecto de los juicios relativos es tan potente que ni siquiera hacer notar al testigo que el culpable puede *no* estar en la rueda es suficiente para anularlo.

Para evitar los juicios relativos se recomienda la presentación secuencial de la rueda (uno a uno), donde el testigo evalúe el parecido de cada componente de la rueda con su memoria y decida si el parecido es suficiente como para identificarlo. Los experimentos realizados para contrastar los dos procedimientos, presentación simultánea y secuencial, indican efectivamente una menor cantidad de falsas identificaciones con la presentación secuencial que con la simultánea (Steblay, Dysart, Fulero y Lindsay, 2001), aunque no está claro que no afecte también al

número de aciertos (Lindsay y Wells, 1985; Memon y Gabbert, 2003). Y se han encontrado mejores resultados aún si el testigo no conoce de antemano el número de componentes de la rueda secuencial (Lindsay, Lea y Fulford, 1991).

• Instrucciones a los testigos y víctimas

Uno de los sesgos más importantes que nos podemos encontrar respecto a las instrucciones proporcionadas a los testigos, para que procedan a la identificación de un sospechoso en una rueda, consiste en hacerles pensar que el autor del delito se encuentra presente y la tarea consiste en ser capaz de descubrirle, favoreciendo las falsas alarmas al incrementar la tendencia a señalar (Malpass y Devine, 1981a). Por esta razón se recomienda dar a los testigos unas instrucciones muy claras respecto a la tarea y advertirles que es posible que el culpable no se encuentre presente en ella (Warnick y Sanders, 1980).

Las instrucciones sesgadas pueden aumentar el riesgo de identificaciones erróneas al estimular al testigo a elegir a alguien de la rueda, aun cuando sea por mera adivinación (Malpass y Devine, 1981b), sobre todo cuando estas instrucciones acompañan a una rueda sesgada en contra del sospechoso (Buckhout, Figueroa y Hoff, 1974) y a los testigos no se les permite la opción «no sé» (Köhnken y Maas, 1988). Además, la presencia real o no del autor del delito y el conocimiento sobre las consecuencias de una identificación falsa condicionan el efecto de las instrucciones sesgadas.

Foster, Libkuman, Schooler y Loftus (1994) afirman que las instrucciones sesgadas causan un aumento de la tendencia a señalar a alguien en la rueda, aunque cuando el ladrón está presente en la rueda aumentaban las identificaciones exactas. Pero si el ladrón está ausente aumentan las identificaciones erróneas (hay un mayor número de falsas alarmas y menos rechazos correctos).

No obstante, parece ser que el efecto de las instrucciones sesgadas se debilita cuando a los sujetos se les informa de las consecuencias de su identificación. Köhnken y Maass (1988) sugieren que los sujetos en la situación de la vida real utilizan un criterio de decisión más estricto y son menos susceptibles al sesgo instruccional que los sujetos en la situación de laboratorio.

En definitiva, considerando todas estas investigaciones, Wells, Seelau, Rydell y Luus (1994) recomiendan que las instrucciones a los testigos incluyan una advertencia explícita sobre que el culpable podría no estar en la rueda, cuando se les pide inicialmente que vean una rueda y otra vez justamente antes de la identificación. Según estos autores solo así podría evitarse la *falacia del culpable presente*, que refuerza la tendencia a realizar juicios relativos y a identificar a la persona que muestra un mayor parecido con el culpable. Y en cualquier rueda siempre habrá uno que se parezca más al verdadero culpable que el resto. Además, recomiendan que antes de proceder a la identificación se pregunte a los testigos si creen que el culpable está o no en la rueda. Solo si la respuesta es

afirmativa, entonces se les pediría que señalasen a quien creen que es el culpable. Los testigos deberían saber que pueden contestar «no se».

3. ¿PODRÍAMOS DETECTAR LAS IDENTIFICACIONES ERRÓNEAS?

Poco categóricos podríamos ser al responder a esta pregunta, aunque por el momento la respuesta es negativa. No podemos detectar las falsas identificaciones. Durante las últimas décadas se han desarrollado diferentes procedimientos para valorar la credibilidad de las declaraciones de los testigos (Manzanero, 2001), técnicas que no permiten saber si los testigos mienten o dicen la verdad, aunque podrían facilitar los juicios sobre la credibilidad de los relatos que proporcionan los testigos (*véase* el Capítulo 15 de este manual). Sin embargo, ninguno de estos procedimientos es aplicable a las pruebas de identificación. Además, el problema aquí no es tanto detectar la mentira y por tanto la falsa identificación deliberada, como los errores no deliberados.

En cualquier caso, para valorar la exactitud de una identificación podríamos basarnos en el tipo de respuesta que el testigo emite ante la identificación y en toda la información que tengamos sobre el caso: circunstancias en que se produjo el suceso, características del testigo, y, en general, todos los factores que puedan afectar al recuerdo y reconocimiento del autor de los hechos. Según Wells y Lindsay (1983), al evaluar la actuación de otra persona en una tarea de memoria, tenemos en cuenta tres tipos de información: información condicional (si yo fuera el testigo ¿qué recordaría?, ¿sería capaz de identificar?), los acuerdos inter e intrasujetos, y los sesgos de respuesta entre los que figura en primer lugar la confianza expresada por los testigos en su identificación. Veremos como ninguno de los tres son válidos a la hora de evaluar la exactitud de una identificación.

3.1. Información condicional

La persona que tenga que valorar la exactitud de una identificación intentará ponerse en el lugar del testigo y tratará de evaluar si en esas mismas circunstancias sería capaz de reconocer o no al agresor. Este tipo de información se basa en nuestras creencias sobre cómo funciona la memoria y cómo pensamos que esos factores pueden estar afectando al recuerdo. El principal problema que nos encontramos ante este tipo de juicios es que algunos de los efectos son contraintuitivos.

Las creencias comunes que la gente tiene sobre la memoria de los testigos han sido estudiadas por numerosos investigadores (Loftus, 1979; Mira y Diges, 1991; Wells, 1984; Yarmey y Jones, 1983) que han comprobado como, efectivamente,

la gente se basa en creencias erróneas para juzgar la credibilidad de los demás. Estas creencias comunes son compartidas por distintos profesionales relacionados en mayor o menor grado con la justicia. Por ejemplo, la mayoría de las personas tiende a considerar que los testigos son exactos en sus identificaciones aún transcurridos largos intervalos de tiempo y aunque solo puedan ver a la persona unos instantes, percibe una fuerte relación entre confianza y exactitud, no aprecia que los testigos suelen sobrestimar la duración de los sucesos, ni el efecto que puede tener la exposición de fotografías antes de una rueda de identificación o la no superioridad de la policía como testigos, no son capaces de apreciar el efecto de la gravedad del delito, ni el efecto de las instrucciones sesgadas en una rueda de reconocimiento, y aunque la gente es capaz de identificar factores como el estrés malinterpreta sus efectos sobre la memoria de los testigos.

De todas las variables en las que nos basamos para valorar la credibilidad de una identificación, vamos a examinar con más profundidad dos de las que se consideran más importantes: la coincidencia de varios testigos al identificar (acuerdo intersujeto), la consistencia de un mismo testigo en varias identificaciones (acuerdo intrasujeto) y la confianza mostrada por el testigo.

3.2. Acuerdo intrasujeto e intersujeto

La información proporcionada por un mismo testigo debería mantener un cierto grado de consistencia interna en cada declaración y a lo largo del tiempo (intrasujeto). La carencia de consistencia en lo que una persona cuenta de lo que recuerda de un suceso provoca la desacreditación de ese testigo (Wells y Lindsay, 1983). De igual forma debe existir un grado de acuerdo entre la información suministrada por los diferentes testigos (intersujeto) para que sea considerada creíble.

Sin embargo, los acuerdos intra e intersujeto no son un buen predictor de exactitud. En primer lugar porque se produce frecuentemente una sobregeneralización de la consistencia e inconsistencia de los testigos en los detalles. Cuando un testigo describe con todo lujo de detalles un suceso con un alto grado de consistencia interna, solemos sobregeneralizar su exactitud a otros aspectos del delito, como por ejemplo a sus identificaciones.

Una de las creencias erróneas más extendida sobre la memoria de los testigos es pensar que quien tiene una buena memoria para los detalles del suceso será también un buen identificador, ya que solemos considerar la memoria del testigo como un todo. La relación entre recuerdo de sucesos y recuerdo de caras es nula, ya que consisten en tareas diferentes (*véase* el Capítulo 8 de este manual). Incluso, no existe mucha relación entre recuerdo de detalles de la apariencia del autor del suceso y su identificación. De esta forma, debemos ser cautos en el uso de descripciones de personas como un medio de juzgar la probabilidad de que un intento de identificación sea correcto o no. Los testigos incapaces de proporcionar

descripciones detalladas de un sospechoso pueden, no obstante, ser capaces de elegir al verdadero culpable en la rueda. Por otra parte, los testigos que proporcionan una descripción detallada (no tenemos manera de saber si esa descripción es exacta o no en un hecho real) pueden, no obstante, elegir a la persona errónea en una rueda. Sobre la relación entre cantidad de detalles del suceso y el autor de los hechos y exactitud de las identificaciones pueden influir importantes variables, tales como la capacidad para describir al presunto culpable o la cantidad de ensayos realizados durante el intervalo de retención que podría elevar la correlación entre las descripciones de las personas y las identificaciones (Sporer, 1989). Otro aspecto que debe tenerse en cuenta de esta relación es que no es lo mismo proporcionar detalles de la descripción del suceso que del autor de los hechos (*véase* el Capítulo 8 de este manual). Diversas investigaciones (Shepherd, 1983) muestran que la descripción de una persona es una tarea extremadamente complicada.

Algo parecido ocurre con el acuerdo *intersujeto*. Si en un delito dos testigos de un total de tres identifican a un sospechoso «sin ningún género de dudas», este acuerdo tendrá mucho más peso que el desacuerdo de uno. Sin embargo, puede ser un grave error ya que una rueda mal construida puede sesgar unánimemente las declaraciones de los testigos. Por otro lado, las conversaciones que pueden mantener los testigos antes y durante las identificaciones, también pueden plantear problemas a la hora de interpretar el acuerdo intersujetos.

3.3. Confianza y exactitud de las identificaciones

La confianza que un testigo muestra al identificar tiene importantes efectos sobre las estimaciones de credibilidad que realizan jueces y jurados. Tanto es así, que tiene un papel formal en el sistema de justicia, como lo muestra el hecho de que tradicionalmente se califique el grado de seguridad del testigo en la identificación mediante la expresión «sin ningún género de dudas». Y se basa en una creencia fuertemente arraigada según la cual la confianza que muestra el testigo al identificar (o no) a una persona es un buen predictor de su exactitud. Sin embargo, las dudas que el testigo expresa sobre su identificación no son en absoluto indicativas de su acierto (*véase* el Capítulo 8 de este manual).

Varias hipótesis han tratado de explicar la falta de correlación entre la confianza y la exactitud:

- *Hipótesis de la experiencia* (Wells, Lindsay y Ferguson, 1979). Según la cual nuestras experiencias nos llevan a establecer una errónea correspondencia entre confianza y exactitud.
- *Hipótesis de la optimalidad (Deffenbacher, 1980). Que afirma que la correlación* entre exactitud y confianza depende de que al procesar la información y enfrentarse al reconocimiento el testigo se encuentre en condiciones perceptivas y de toma de decisión óptimas.

- *Hipótesis de la autoatribución* (Leippe, 1980). Que propone que la confianza de un testigo puede ser una inferencia basada en la decisión tomada y en el contexto en que se produce.
- *Hipótesis de búsqueda cognitiva selectiva* (Koriat, Liechtenstein y Fischhoff, 1980). Que defiende que cuando pedimos a un testigo que valore su confianza, buscará selectivamente evidencias favorables a la decisión tomada, obviando la información que no sirve de apoyo a su respuesta.

En cualquier caso, la confianza es un predictor muy pobre de la exactitud, que depende de que la rueda de reconocimiento incluya o no al culpable del delito (Malpass y Devine, 1981b), que el testigo elija o no a algún componente de la rueda (Brigham, 1988), del paso del tiempo (Wells y Murray, 1984), de las condiciones perceptivas en el momento del suceso (Bothwell, Deffenbacher y Brigham, 1987), y que el testigo estime su confianza antes o después de realizar la identificación (Cutler y Penrod, 1988),

En definitiva, podemos decir que los testigos que están seguros de su testimonio no son más exactos que aquellos que no lo están, y las personas que son seguras cuando están en lo cierto también tienden a estar seguras cuando están equivocadas (Brown *et al.*, 1977).

Por tanto, ni las creencias sobre cómo diferentes factores influyen en la exactitud, ni los acuerdos observados, ni la confianza expresada por los testigos permite predecir la exactitud de sus identificaciones.

3.4. Análisis objetivo de la exactitud de las identificaciones

Cómo evaluar la exactitud de las identificaciones es uno de los problemas más importantes del sistema judicial. Yarmey y Jones (1983) proponen que para solucionarlo será imprescindible el asesoramiento de los expertos que, por un lado, conocen las relaciones entre variables y exactitud de forma empírica y el funcionamiento correcto de la memoria, y por otro, tienen mecanismos de evaluación más precisos.

Dunning y Stern (1994), proponen uno de los procedimientos que podrían utilizarse para evaluar las identificaciones, basándose en los procesos implicados en la distinción del origen de los recuerdos (Johnson y Raye, 1981; Jonson *et al.*, 1993). Según Dunning y Stern, podremos distinguir las identificaciones exactas de las erróneas analizando los procesos cognitivos en que los testigos dicen basarse para llevar a cabo sus juicios de reconocimiento, tal y como encontraron en una investigación donde los datos observados mostraban que las identificaciones exactas se realizaban de forma automática mientras que las erróneas dependían de procesos más complejos que implicaban esfuerzo cognitivo, ya que consistían en la comparación de cada uno de los componentes de la rueda con el recuerdo que guardaban del autor de los hechos (*véase* el Capítulo 8 de este manual). Se

preguntó a los testigos sobre cómo habían llevado a cabo la identificación. Un 67 por ciento de quienes realizaron las identificaciones de forma automática *acertaron* los juicios, mientras que un 64 por ciento de quienes realizaron las identificaciones mediante un proceso más sistemático los *fallaron*. Este puede ser un primer paso en el camino de encontrar una técnica que permita evaluar la exactitud de las identificaciones. Sin embargo, debemos considerar en su justa medida estos resultados, ya que no siempre los sujetos son capaces de verbalizar cómo llevan a cabo sus procesos cognitivos.

Otra técnica aparentemente objetiva (Sporer, 1994) consiste en medir el tiempo que tardan los testigos en tomar la decisión de identificar, ya que podría ser un buen indicativo de la automaticidad de los procesos implicados en la realización de identificaciones exactas (*véase* el Capítulo 8 de este manual). Kassin (1985) encontró que las respuestas inexactas llevaban más tiempo que las respuestas exactas. Sin embargo, este procedimiento tiene como problema la dificultad de cronometrar el tiempo que tarda el testigo en tomar la decisión, ¿a partir de qué momento pondríamos el cronómetro en marcha? Además, para que las diferencias individuales de un testigo respecto a su tiempo de reacción para tomar una decisión no sesgaran la valoración de la exactitud de su identificación debería compararse el tiempo cronometrado durante la identificación del imputado con el tardado en otras decisiones similares, por ejemplo en una rueda en blanco.

En resumen, hasta el momento no es posible la valoración objetiva de las identificaciones que realizan los testigos para casos individuales, aun cuando algunas pruebas se han mostrado útiles en la distinción de conjuntos de identificaciones exactas y erróneas. No obstante, diferentes informes han propuesto un gran número de reglas que podrían permitirnos interpretar adecuadamente una identificación.

4. Aspectos aplicados: reglas para dirigir e interpretar las ruedas

A lo largo de varias décadas, y asociados a diferentes sistemas judiciales, se han elaborado informes que recogen recomendaciones o reglas sobre cómo realizar e interpretar adecuadamente una rueda de reconocimiento (para un breve comentario sobre los elaborados en estados Unidos y Canadá, y sobre el informe Devlin británico, *véase* Wells *et al.*, 1998). Pero quizá los más importantes sean el manual elaborado por Wells (1988) y las reglas para elaborar e interpretar ruedas de identificación propuestas por Wagenaar (1988).

Wagenaar realizó una propuesta sistemática que incluye aspectos psicológicos, lógicos y prácticos en forma de cincuenta reglas. Debido a que se ajusta más a nuestra legislación española, a continuación recogemos los enunciados de las

reglas propuestas, que podrían servir además para sistematizar todo lo expuesto en los apartados anteriores:

4.1. Procedimiento

1. La implicación en el delito no puede probarse con una rueda de uno o varios componentes cuando el sospechoso ya es conocido por el testigo por otras razones diferentes a su implicación en el delito.
2. La identificación de un sospechoso, conocido por el testigo únicamente por el delito, se debería obtener solo por rueda, no por la confrontación con el sospechoso (rueda de un único componente).
3. La selección de un sospechoso a través de fotos policiales no se debería usar como prueba de identidad.
4. Los testigos que toman parte en la inspección de fotos deben excluirse de posteriores ruedas de identificación.
5. No debe utilizarse a testigos para examinar fotos cuando se puede hacer una rueda.
6. Una prueba de identificación precedida de fotos debe tener menos peso, incluso aunque se empleen diferentes testigos.

4.2. Pruebas repetidas

7. Ningún testigo debería intentar la identificación del mismo sospechoso más de una vez.

4.3. Valor probatorio de una identificación

8. La identificación por un testigo no debería aceptarse como evidencia si no hay evidencia adicional de culpabilidad.

4.4. Testigos múltiples

9. La prueba de identidad obtenida con una prueba de identificación debería corroborarse con evidencia de apoyo de un tipo diferente, no por otras pruebas de identificación, incluso aunque empleen a testigos diferentes.
10. Cuando haya más testigos disponibles, debería intentarse la falsación de una identificación inicial.
11. Todos los intentos de identificación, con éxito o no, deben ser informados.
12. Los informes sobre intentos de identificación con resultados negativos deberían proporcionar toda la información disponible que pudiera ayudar a

entender el fracaso. No se debe evaluar en términos de 3 positivas contra una negativa (ganan las positivas), sino explicar el por qué de las negativas.

13. El valor probatorio de una identificación inicial aumenta solo marginalmente con la identificación de otros testigos.
14. Los investigadores deberían hacer todo lo posible para que los testigos no tuvieran contacto entre sí.
15. Los investigadores deberían preguntar a los testigos antes del intento de identificación si han discutido el caso con otra gente. Deberían registrarse cuidadosamente las respuestas.
16. Debería excluirse de la prueba de identificación a los testigos de los que pueda establecerse que basarían su identificación, en parte o del todo, en información transmitida por otra gente.

4.5. Descripción previa del sospechoso

17. Antes de su participación en una prueba de identificación, los testigos deberían proporcionar una descripción verbal del delincuente, tal como lo recuerdan. Las descripciones deberían incluirse en los informes de las pruebas de identificación posteriores.
18. Si una descripción previa está en conflicto con la apariencia externa del sospechoso y no se puede resolver con facilidad ese conflicto, entonces es preferible que el testigo que dio la descripción sea excluido de una prueba de identificación posterior.

4.6. Instrucciones

19. Debe instruirse al testigo a que identifique solo a una persona, o sea, a la que encaje en la descripción verbal específica que él mismo produjo antes de la prueba, si es que está presente en la rueda.
20. Debe informarse literalmente de las instrucciones dadas a los testigos.
21. La instrucción al testigo debe acentuar que la persona buscada posiblemente no está en la rueda o en las fotos, y que, por tanto, sólo debería hacerse una respuesta positiva cuando el testigo esté seguro de reconocer a esa persona.

4.7. Entrenamiento de los investigadores

22. Las personas a cuyo cargo están los procedimientos de identificación deberían haber recibido un entrenamiento adecuado y ser capaces de demostrar sus cualificaciones profesionales en testimonio oral y escrito.

4.8. Composición de la rueda

23. Una rueda en vivo o fotográfica no debe contener más que un sospechoso.
24. Se debe informar al testigo de que solo hay un sospechoso en la rueda. Si describe a más sospechosos a la policía, se le debe decir a cuál de ellos se le pide que identifique.
25. Si hay más de un sospechoso para el mismo testigo, han de realizarse ruedas separadas para cada uno. Esas ruedas sucesivas nunca deben contener cebos que hayan estado en las anteriores.
26. Se debe instruir al testigo para que sólo señale a una persona en la rueda.
27. Las ruedas no deberían contener menos de 6 personas y preferiblemente de 10 a 12.
28. Todos los cebos deben encajar en las descripciones previas obtenidas de testigos.
29. Las descripciones previas que no encajen en la apariencia del sospechoso no deben usarse para seleccionar los cebos.
30. Una prueba de identidad debería interpretarse con imprescindible prudencia cuando no hay al menos una descripción previa que encaje con el sospechoso.
31. Los miembros de un grupo homogéneo, como la policía, no deberían usarse normalmente como participantes en una rueda de identificación.
32. Los cebos deben seleccionarse de tal manera que testigos simulados (que no han presenciado el incidente) no encuentren pistas que les ayuden a adivinar quién es el sospechoso.
33. Los cebos deben seleccionarse de tal manera que los testigos no encuentren pistas que les ayuden a adivinar que un cebo no es el sospechoso.
34. El material real usado para las pruebas de identificación fotográfica debería guardarse para una inspección posterior y darse automáticamente a la defensa. El registro debería reflejar el orden en que se mostraron las fotos, o la disposición de éstas cuando se mostraron.
35. Las ruedas en vivo deberían registrarse en fotografía y darse automáticamente a la defensa.
36. Los nombres y direcciones de los participantes en la rueda deben registrarse, pero no darse automáticamente al acusado. Pueden darse a la defensa si los pide.
37. Siempre que fuera posible deberían hacerse registros en vídeo de la rueda.
38. Los participantes en una rueda deberían ser informados de cómo comportarse (para no dar pistas al testigo).
39. Las transformaciones que se producen en el periodo entre el delito y la prueba de identificación deberían ser contrarrestadas tanto como fuera posible.

4.9. Sugestión inconsciente

40. Siempre que sea posible, las pruebas de identificación deberían ser administradas por personas que no sepan quién es el sospechoso.
41. La presentación de fotografías o ruedas debería limitarse estrictamente a un periodo temporal predeterminado y los testigos deben ser informados sobre ello.
42. Todos los detalles relevantes de la preparación y dirección de las pruebas de identificación deberían registrarse.
43. No se debe dar a los testigos información respecto a si han señalado al sospechoso o a un cebo.

4.10. Presencia del abogado defensor

44. El abogado defensor debe tener derecho a presenciar las pruebas de identificación.

4.11. ¿Parecido o identidad?

45. No deberían aceptarse como evidencia aquellas identificaciones de testigos que declaran ver solo un parecido.
46. No deberían aceptarse como identificaciones positivas los reconocimientos completos pronunciados solo después de que ha pasado un tiempo considerable.
47. Deberían registrarse otras expresiones de incertidumbre por parte del testigo, y pueden llevar a un rechazo de la identificación.

4.12. Identificación en el banquillo

48. No puede nunca aceptarse como prueba de identidad una identificación en el banquillo de los acusados.

4.13. Violación de las reglas

49. Una violación de las reglas, cuando no se justifica en el informe escrito, debería llevar al rechazo de una prueba de identificación.
50. Cuando se muestra que la violación de una regla ha reducido la validez de una prueba en un grado sustancial, debería decidirse rechazar la prueba incluso cuando la violación se justifique en el informe escrito.

Hay reglas (1, 3, 4, 7, 14, 17, 18, 19, 21, 23-33, 38, 41 y 42) que no deberían violarse bajo ninguna circunstancia, ya que llevaría al rechazo de la prueba de identificación, con independencia de que se proporcione una justificación.

5. CONCEPTOS CLAVE

Acuerdo intersujeto. Coincidencia en las identificaciones efectuadas por distintos testigos.

Acuerdo intrasujeto. Consistencia existente entre las distintas identificaciones realizadas por un mismo testigo a lo largo del proceso judicial y de investigación a lo largo del tiempo.

Cebo. Personas que se colocan en la rueda junto al sospechoso para que sirvan como distractores en la tarea de reconocimiento.

Factores del sistema. Variables que afectan a la exactitud de los testigos procedentes del sistema policial y judicial utilizado para llevar a cabo la identificación.

Falacia del culpable presente. Sesgo que se produce cuando el testigo cree que el culpable está presente en la rueda de reconocimiento debido a la información previa proporcionada por los encargados de conducir las identificaciones.

Información postsuceso. Información relacionada con el suceso y suministrada posteriormente a su ocurrencia, que puede distorsionar el recuerdo de los testigos.

Memorias flash. Recuerdos aparente muy vívidos e inmutables a lo largo del tiempo, sobre sucesos altamente impactantes por su repercusión social y personal, y con una gran carga emocional.

Reconocimiento por familiaridad. Reconocimiento llevado a cabo mediante la sensación de familiaridad provocada por un efecto de facilitación. Reconocimiento perceptivo.

Reconocimiento por identificación. Tarea de memoria consistente en reconocer una información como previamente vista en un lugar y momento concreto. Requiere de un proceso de elaboración consciente cercano a los procesos de solución de problemas.

Retrato robot. Retrato efectuado mediante una reconstrucción basada en los detalles aportados por los testigos. Puede realizarse mediante dibujo o por la combinación de distintas opciones de rasgos.

Rueda de reconocimiento. Procedimiento consistente en presentar simultánea o secuencialmente a un sospechoso acompañado de varios cebos o distractores para verificar su identidad como autor de un hecho.

Sesgo del acusado. Puede ser a favor o en contra. Y se produce cuando un sospechoso tiene una probabilidad mayor o menor que los cebos de ser señalado como autor de un hecho por un testigo simulado.

Testigo simulado. Persona ajena al hecho delictivo, sin información sobre el procedimiento judicial y de investigación en curso, y que participa en una rueda de reconocimiento para valorar su imparcialidad.

6. PARA SABER MÁS

BRUCE, V. (1988). *Recognising faces*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

DIGES, M. (1997). *Los falsos recuerdos. Sugestión y memoria.* Barcelona: Paidós.

DIGES, M. y ALONSO-QUECUTY, M. L. (1993). *Psicología forense experimental.* Valencia: Promolibro.

LOFTUS, E. F. y DOYLE, J. M. (1992). *Eyewitness testimony. Civil and criminal.* VA: Kluwer Law Book Publishers.

ROSS, D. F., READ J. D. y TOGLIA, M. P. (Eds.) (1994). *Adult eyewitness testimony. Current trends and developments*. Londres: Cambridge University Press.

SHEPHERD, J. W., ELLIS, H. y DAVIES, G. M. (1982). *Identification evidence. A psychological evaluation*. Aberdeen: Aberdeen University Press.

WAGENAAR, W. (1988). *Identifying Ivan. A case study in legal psychology*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

WELLS, G. L. (1988). *Eyewitness identification: A system handbook*. Toronto: Carswell.

WELLS, G. L. y LOFTUS, E. F. (Eds.) (1984). *Eyewitness testimony: Psychological perspectives*. Nueva York: Cambridge University Press.

REFERENCIAS

BADDELEY, A. D. y WOODHEAD, M. M. (1983). Improving face recognition ability. En S. Lloyd-Bostock y B. Clifford (Eds.), *Evaluating witness evidence* (pp. 125-136). Chichester: Wiley.

BAHRICK, H. P. (1984). Memory for people. En J. E. Harris y P. E. Morris, (Eds.), *Everyday memory, actions and absent-mindedness* (pp. 19-34). Londres: Academic Press.

BAHRICK, H. P., BAHRICK, P. O. y WITTLINGER, R. P. (1975). Fifty years of memory for people: A cross-sectional approach. *Journal of Experimental Psychology: General, 104*, 54-75.

BOTHWELL, R. K., DEFFENBACHER, K. A. y BRIGHAM, J.C. (1987). Correlation of eyewitness accuracy and confidence: Optimality hypothesis revisited. *Journal of Applied Psychology*, 72, 691-695.

BRIGHAM, J. C. (1988). Is witness confidence helpful in judging eyewitness accuracy? En M. M. Gruneberg, P. E. Morris y R. N. Sykes (Eds.), *Practical aspects of memory* (vol. 1, pp. 77-82). Chichester: Wiley.

BRIGHAM, J. C. y WILLIAMSON, N. L. (1979). Cross-racial recognition and age: When you're over 60, do they still «all look alike»? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5, 218-222.

BROWN, E., DEFFENBACHER, K. y STURGILL, W. (1977). Memory for faces and the circumstances of encounter. *Journal of Applied Psychology, 62*, 311-318.

BRUCE, V. (1988). *Recognising faces*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

BUCKHOUT, R., FIGUEROA, D. y HOFF, E. (1974). Eyewitness identification: Effect of suggestion and bias in identification from photographs. *Bulletin of the Phychonomic Society, 6*, 1971-1974.

BULL, R. (1979). The influence of stereotypes on person identification. En D. Farrington, P. Hawkins y S. Lloyd-Bostock (Eds.), *Psychology, law and legal processes* (pp. 184-194). Londres: Macmillan.

BULL, R. y GREEN, J. (1980). The relationship between physical appearance and criminality. *Medical and Scientific Law, 20*, 79-83.

CAÑAS, G. (1993). Culpables por la cara. *EL PAÍS*, domingo 28 de marzo.

CAREY, S., DIAMOND, R. y WOODS, B. (1980). Development of face recognition. A madurational component? *Developmental Psychology, 16*, 257-269.

CHANCE, J., GOLDSTEIN, A. G. y MCBRIDE, L. (1975). Differential experience and recognition memory for faces. *Journal of Social Psychology, 97*, 243-253.

CLIFFORD, B. R. y HOLLIN, C. (1981). Effects of the type of incident and the number of perpetrators on eyewitness memory. *Journal of Applied Psychology, 66*, 364-370.

COHEN, R. L. y HARNICK, M. A. (1980). The susceptibility of child witnesses to suggestion. *Law and Human Behavior, 4*, 201-210.

CUTTLER, B. L. y PENROD, S. D.(1988). Forensically relevant moderators of the relation between eyewitness identification accuracy and confidence. *Journal of Applied Psychology, 74*, 650-652.

DAVIES, G., SHEPHERD, J. y ELLIS, H. (1979). Effects of interpolated mugshot exposure on accuracy of eyewitness identification. *Journal of Applied Psychology, 54*, 232-237.

DAVIES, G., TARRANT, A. y FLIN, R. (1989). Close encounters of the witness kind: Children's memory for a simulated health inspection. *British Journal of Psychology, 80*, 415-429.

DEFFENBACHER, K. A. (1980). Eyewitness accuracy and confidence: Can we infer anything about their relationship? *Law and Human Behavior, 4*, 143-260.

DENT, H. R. (1977). Stress as a factor influencing person recognition in identification parades. *Bulletin of the British Psychology Society, 30*, 339-340.

DENT, H. R. (1982). The effect of interviewing strategies on the results of interviews with child witnesses. En A. Trankel (Ed.), *Reconstructing the past* (pp. 279-298). Deventer: Kluwer.

DIAMOND, R. y CAREY, S.(1977). Developmental changes in the representation of faces. *Journal of Experimental Child Psychology, 23*, 1-22.

DIGES, M. (1997). *Los falsos recuerdos. Sugestión y memoria.* Barcelona: Paidós.

DIGES, M. y ALONSO-QUECUTY, M. L. (1993). *Psicología forense experimental.* Valencia: Promolibro.

DIGES, M., MANZANERO, A., PÉREZ-MATA, N. y GENTIL, C. (1993). *Características y procedimientos de las ruedas de investigación*. Investigación no publicada.

DIGES, M., y MIRA, J. (1988). La identificación de personas por parte de testigos y víctimas: Medidas de imparcialidad. *Justicia, 3*, 661-687.

DODD, D. H. y BRADSHAW, J. M. (1980). Leading questions and memory: Pragmatic constraints. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 19*, 695-704.

DOOB, A. y KIRSHENBAUM, H. (1973). Bias in police lineups –partial remembering. *Journal of Police Science & Administration, 1*, 287-293.

DUNNING, D. y STERN, L. B. (1994). Distinguishing accurate from inaccurate eyewitness identifications via inquiries about decision processes. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*, 818-835.

ELLIOT, E. S., WILLS, E. J. y GOLDSTEIN, A. G. (1973). The effects of discrimination training on the recognition of white and oriental faces. *Bulletin of the Psychonomic Society, 2*, 71-73.

ELLIS, H. D. (1984). Practical aspects of face memory. En G. L. Wells y E. F. Loftus (Eds.), *Eyewitness testimony: Psychological perspectives* (pp. 12-37). Nueva York: Cambridge University Press.

ELLIS, H. D., DAVIES, G. M., y SHEPHERD, J. W. (1977). Experimental studies of face identification. *Journal of Criminal Defense, 3*, 219-234.

ELLIS, H. D. y DEREGOWSKI, J. B. (1981). Within-race and between-race recognition of transformed and untransformed faces. *American Journal of Psychology, 94*, 27-35.

FOLEY, M. A., DURSO, F. T., WILDER, A. y FRIEDMAN, R. (1991). Developmental comparisons of explicit *vs.* implicit imagery and reality monitoring. *Journal of Experimental Child Psychology, 51,* 1-13.

FOLEY, M. A. y JOHNSON, M. K. (1985). Confusions between memories for performed and imagined actions: A developmental comparison. *Child Development, 56,* 1145-1155.

FOSTER, R. A., LIBKUMAN, T. M., SCHOOLER, J. W. y LOFTUS, E. F. (1994). Consequentiality and eyewitness person identification. *Applied Cognitive Psychology, 8*, 107-121.

GIBLING, F. y DAVIES, G. (1988). Reinstatement of context following exposure to post-event information. *British Journal of Psychology, 79*, 129-141.

GOLDSTEIN, A. G. (1979). Race-related variation of facial features. Anthropometric data I. *Bulletin of the Psychonomic Society, 13*, 189-190.

GREENE, E., FLYNN, M. S. y LOFTUS, E. F. (1982). Inducing resistance to misleading information. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 21,* 207-219.

JOHNSON, M. K., HASHTROUDI, S. y LINDSAY, D. S. (1993). Source monitoring. *Psychological Bulletin, 114*, 3-28.

JOHNSON, M. K. y RAYE, C. (1981). Reality monitoring. *Psychological Review, 88*, 67-85.

KASSIN, S. M. (1984). Eyewitness identification: Victims versus bystanders. *Journal of Applied Social Psychology, 14*, 519-529.

KASSIN, S. M. (1985). Eyewitness identification: Retrospective self-awareness and the accuracy-confidence correlation. *Journal of Personality and Social Psychology, 49*, 878-893.

KING, M. A. y YUILLE, J. C. (1987). Suggestibility and the child witness. En S. Ceci, M. Toglia y D. Ross (Eds.), *Children's eyewitness memory* (pp. 24-35). Nueva York: Springer Verlag.

KÖHNKEN, G. y MAAS, A. (1988). Eyewitness testimony: False alarms or biased instructions? *Journal of Applied Psychology, 73*, 363-370.

KORIAT, A., LICHTENSTEIN, S. y FISCHHOFF, B. (1980). Reason for confidence. *Journal of Experimental Psychology: Human, Learning and memory, 6*, 107-118.

KUEHN, L. (1974). Looking down a gun barrel: Person perception and violent crime. *Perceptual and Motor Skills, 39*, 1159-1164.

LAUGHERY, K. R., ALEXANDER, J. F. y LANE, A. B. (1971). Recognition of human faces: Effects of target exposure time, target position, and type of photograph. *Journal of Applied Psychology, 59*, 490-496.

LAUGHERY, K. R. y FOWLER, R. F. (1980). Sketch artist and identi-kit procedures for recalling faces. *Journal of Applied Psychology, 65*, 307-316.

LEIPPE, M. R. (1980). Effects of integrative memorial and cognitive processes on the correspondence of eyewitness accuracy and confidence. *Law and Human Behavior, 4*, 261-274.

LIGHT, L. L., KAYRA-STUART, F. y HOLLANDER, S. (1979). Recognition memory for typical and unusual faces. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory*, 5, 212-228.

LINDSAY, D. S. (1994). Memory source monitoring and eyewitness testimony. En D. F. Ross, J. D. Read y M. P. Toglia (Eds.), *Adult eyewitness testimony. Current trends and developments* (pp. 27-55). Nueva York: Cambridge University Press.

LINDSAY, D. S. y JOHNSON, M. K. (1989). The eyewitness suggestibility effect and memory for source. *Memory and Cognition, 17,* 349-358.

LINDSAY, R. C. L., LEA, J. L. y FULFORD, J. (1991). Sequential lineup presentation: Technique matters. *Journal of Applied Psychology, 76*, 741-745.

LINDSAY, R. C. L., NOSWORTHY, G. J., MARTIN, R. y MARTYNUCK, G. (1994). Using mug shots to find suspects. *Journal of Applied Psychology, 79*, 121-129.

LINDSAY, R. C. L. y WELLS, G. L. (1985). Improving eyewitness identifications from lineups: Simultaneous versus sequential lineup presentation. *Journal of Applied Psychology, 70*, 556-564.

LOFTUS E. F. (1976). Unconscious transference in eyewitness identification. *Law and Psychology Review, 2*, 93-98.

LOFTUS E. F. (1984). Eyewitness: Essential but unreliable. *Psychology Today, 18,* 22-26.

LOFTUS, E. F. (1979). *Eyewitness testimony*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

LOFTUS, E. F. y DOYLE, J. M. (1992). *Eyewitness testimony. Civil and criminal*. Charlottesville, VA: Kluwer Law Book Publishers.

LURIA, S. M. y STRAUSS, M. S. (1978). Comparison of eye movements over faces in photographic positives and negatives. *Perception, 7,* 349-358.

LYLE, K. B. y JOHNSON, M. K. (2004). Effects of verbalization on lineup face recognition in an interpolated inspection paradigm. *Applied Cognitive Psychology, 18,* 393-403.

MAAS, A. y KÖHNKEN, G. (1989). Eyewitness identification: Simulating the «weapon effect». *Law and Human Behavior, 13*, 397-408.

MALPASS, R. S. (1981). Training in face recognition. En G. M. Davies, H. D. Ellis y J. W. Shepherd (Eds.), *Perceiving and remembering faces* (pp. 217-285). Londres: Academic Press.

MALPASS, R. S. y DEVINE, P. G. (1981a). Guided memory in eyewitness identification. *Journal of Applied Psychology, 66*, 343-350.

MALPASS, R. S. y DEVINE, P. G. (1981b). Eyewitness identification: Lineup instructions and the absence of the offender. *Journal of Applied Psychology, 66*, 482-489.

MALPASS, R. S. y DEVINE, P. G. (1983). Measuring the fairness of eyewitness identification lineups. En S. M. A. Lloyd-Bostock y B. R. Clifford: *Evaluating witness evidence* (pp. 81-102). Chichester: Wiley.

MANZANERO, A. L. (1994). Recuerdo de sucesos complejos: Efectos de la recuperación múltiple y la tarea de recuerdo en la memoria. *Anuario de Psicología Jurídica, 4,* 9-23.

MANZANERO, A. L. (2000). Exactitud y credibilidad de los recuerdos de menores víctimas de agresiones sexuales. *Anuario de Psicología Jurídica, 10,* 49-67.

MANZANERO, A. L. (2001). Procedimientos de evaluación de la credibilidad de las declaraciones de menores víctimas de agresiones sexuales. *Revista de Psicopatología Clínica, Legal y Forense, 1,* 51-71.

MANZANERO, A. L. (2004). ¿Son realmente diferentes los relatos sobre un hecho real y los sugeridos? *Anuario de Psicología Jurídica, 14*, 115-139.

MARIN, B. V., HOLMES, D. L., GUTH, M. y KOVAC, P. (1979). The potential of children as eyewitnesses: A comparison of children and adults on eyewitness task. *Law and Human Behavior, 3*, 295-306.

MEISSNER, C. A. y BRIGHAM, J. C. (2001). Thirty years of investigating the own-race bias in memory for faces: A meta-analytic review. *Psychology, Public Policy, and Law, 7*, 3-35.

MEMON, A. y GABBERT, F. (2003). Unravelling the effects of a sequential lineup. *Applied Cognitive Psychology, 6,* 703-714.

MIRA, J. J. y DIGES, M. (1987). Aplicación de la psicología al estudio de los procedimientos policiales de recuerdo de personas. *Estudios de Psicología, 30*, 211-219.

MIRA, J. J. y DIGES, M. (1991). Teorías intuitivas sobre memorias de testigos: Un examen de metamemoria. *Revista de Psicología Social, 6*, 47-60.

NEISSER, U. y HARSCH, N. (1992). Phantom flashbulbs: False recollections of hearing the news about Challenger. En T. Winograd y U. Neisser (Eds.), *Affect and accuracy in recall* (pp. 9-31). Nueva York: Cambridge University Press.

PATTERSON, K. E. y BADDELEY, A. D. (1977). When face recognition fails. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory, 3*, 406-417.

PENRY, J. (1971). *Looking at faces and remembering them: A guide to facial identification*. Londres: Elek Books.

PETERS, D. P. (1987). The impact of naturally occurring stress on children's memory. En S. Ceci, M. Toglia y D. Ross (Eds.), *Children's eyewitness memory* (pp. 122-141). Nueva York: Springer Verlag.

REISBERG, D. y HEUER, F. (1992). Remembering the details of emotional events. En E. Winograd y U. Neisser (Eds.), *Affect and accuracy in recall. Studies of «flashbulb» memories* (pp. 162-190). Nueva York: Cambridge University Press.

ROSS, D. F., READ J. D. y TOGLIA, M. P. (Eds.) (1994). *Adult eyewitness testimony. Current trends and developments*. Londres: Cambridge University Press.

SHAPIRO, P. N. y PENROD, S. D. (1986). Meta-analysis of racial identification studies. *Psychological Bulletin, 100*, 139-156.

SHEPHERD, J. W. (1983). Identification after long delays. En S. M. A. Lloyd-Bostock y B. R. Clifford (Eds.), *Evaluating witness evidence* (pp. 173-187). Chichester: Wiley.

SHEPHERD, J. W., ELLIS, H. y DAVIES, G. M. (1982). *Identification evidence. A psychological evaluation*. Aberdeen: Aberdeen University Press.

SMITH, A. D. y WINOGRAD, E. (1978). Adult age differences in remembering faces. *Developmental Psychology, 14*, 443-444.

SMITH, V. L. y ELLSWORTH, P. C. (1987). The social psychology of eyewitness accuracy: Misleading questions and communicator expertise. *Journal of Applied Psychology, 72*, 294-300.

SPORER, S. L. (1989). Verbal and visual processes in person identification. En H. Wegener, F. Lösel y J. Haish (Eds.), *Behavior and the justice system* (pp. 303-324). Nueva York: Springer Verlag.

SPORER, S. L. (1994). Decision times and eyewitness identification accuracy in simultaneous and sequential lineups. En D. F. Ross, J. D. Read y M. P. Toglia (Eds.), *Adult eyewitness testimony: Current trends and developments* (pp. 300-327). Nueva York: Cambridge University Press.

STEBLAY, N. (1992). A meta-analytic review of the weapon focus effect. *Law and Human Behavior*, 16, 413-424.

STEBLAY, N., DYSART, J., FULERO, S. y LINDSAY, R. C. L. (2001). Eyewitness accuracy rates in sequential and simultaneous lineup presentations: A meta-analytic comparison. *Law and Human Behavior, 25*, 459-473.

WAGENAAR, W. (1988). *Identifying Ivan. A case study in legal psychology*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

WARNICK, D. H. y SANDERS, G. S. (1980). Why do eyewitness make so many mistakes? *Journal of Applied Social Psychology, 10*, 362-366.

WELLS, G. L. (1978). Applied eyewitness-testimony research: System variables and estimator variables. *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 1546-1557.

WELLS, G. L. (1984). How adequate is human intuition for judging eyewitness memory? En G. L. Wells y E. Loftus (Eds.), *Eyewitness testimony. Psychological perspectives* (pp. 256-272). Nueva York: Cambridge University Press.

WELLS, G. L. (1988). *Eyewitness identification*. Toronto: Carswell.

WELLS, G. L. (1993). What do we know about eyewitness identification? *American Psychologist, 48,* 553-571.

WELLS, G. L. (2005). Eyewitness identification evidence: Science and reform. *Champion Magazine*, Abril 2005, p. 12. (Encontrado el 6 de Septiembre de 2005, en http://www.nacdl.org/public.nsf/0/49b1b19b6786ffc685256fbd006a4c9b?OpenDocument).

WELLS, G. L., LEIPPE, M. y OSTROM, T. (1979). Guidelines for empirically assessing the fairness of a lineup. *Law and Human Behavior, 3*, 285-293.

WELLS, G. L. y LINDSAY, R. C. L. (1983). How do people infer the accuracy of eyewitness memory? Studies of performance and metamemory analysis. En S. M. A. Lloyd-Bostock y B. Clifford (Eds.), *Evaluating witness evidence* (pp. 41-55). Nueva York: Wiley.

WELLS, G. L, LINDSAY, R. C. L. y FERGUSON, T. J. (1979). Accuracy, confidence, and juror perceptions in eyewitness identification. *Journal of Applied Psychology, 64*, 440-448.

WELLS, G. L. y MURRAY, D. N. (1984). Eyewitness confidence. En G. L. Wells y E. Loftus (Eds.), *Eyewitness testimony. Psychological perspectives* (pp. 155-170). Nueva York: Cambridge University Press.

WELLS, G. L. y OLSON, E. A. (2003). Eyewitness testimony. *Annual Review of Psychology, 54,* 277-295.

WELLS, G. L., OLSON, E. A. y CHARMAN, S. D. (2003). Distorted retrospective eyewitness reports as function of feedback and delay. *Journal of Experimental Psychology: Applied, 9*, 42-52.

WELLS, G. L., SEELAU, E. P., RYDELL, S. M. y LUUS, C. A. E. (1994). Recommendations for properly conducted lineup identification tasks. En D. F. Ross, J. D. Read y M. P. Toglia (Eds.), *Adult eyewitness testimony. Current trends and developments* (pp. 223-244). Nueva York: Cambridge University Press.

WELLS, G. L., SMALL, M., PENROD, S., MALPASS, R. S., FULERO, S. M. y BRIMACOMBE, C. A. E. (1998). Eyewitness identification procedures: Recommendations for lineups and photospreads. *Law and Human Behavior, 22*, 603-647.

WOODHEAD, M. M., BADDELEY, A. D. y SIMMONDS, D. C. (1979). On training people to recognize faces. *Ergonomics, 22*, 333-343.

WRIGHT, D. B., BOYD, C. E. y TREDOUX, C. G. (2003). Inter-racial contact and the own-race bias for face recognition in South Africa and England. *Applied Cognitive Psychology, 17,* 365-373.

WRIGHT, D. B. y STROUD, J. N. (2002). Age differences in lineup identification accuracy: People are better with their own age. *Law and Human Behavior, 26*, 641-654.

YARMEY, A. D. (1984). Age as a factor in eyewitness memory. En G. L. Wells y E. Loftus (Eds.), *Eyewitnes testimony. Psychological perspectives* (pp. 142-154). Nueva York: Cambridge University Press.

YARMEY, A. D. y JONES, H. P. T. (1983). Is the psychology of eyewitness identification a matter of common sense? En S. M. A. Lloyd-Bostock y B. R. Clifford (Eds.), *Evaluating witness evidence* (pp. 13-40). Chichester: Wiley.

YARMEY, A. D. y KENT, J. (1980). Eyewitness identification by elderly and young adults. *Law and Human Behavior, 4*, 123-137.

YERKES, R. M. y DODSON, J. D. (1908). The relation of strength of stimulus to rapidity of habit-formation. *Journal of Comparative and Neurological Psychology, 18*, 459-482.

CAPÍTULO 11

La obtención de información mediante el interrogatorio del sospechoso

Jaume Masip y Eugenio Garrido
Universidad de Salamanca

1. INTRODUCCIÓN
2. EL INTERROGATORIO EN NUEVE PASOS DE INBAU, REID, BUCKLEY Y JANE
3. OTROS PROCEDIMIENTOS
4. ¿SE EMPLEAN LOS PROCEDIMIENTOS RECOMENDADOS POR LOS PROFESIONALES?
5. RIESGOS DE LOS PROCEDIMIENTOS DE INTERROGATORIO RECOMENDADOS POR LOS PROFESIONALES
   - 5.1. Razones por las que se producen confesiones falsas
     - 5.1.1. Tipos de confesiones falsas
     - 5.1.2. Investigación de laboratorio
     - 5.1.3. Variables situacionales conducentes a confesiones falsas
     - 5.1.4. Una perspectiva cognitiva de las confesiones falsas internalizadas
     - 5.1.5. Características personales relacionadas con las confesiones falsas
       - Edad
       - Inteligencia, retraso mental y enfermedades psiquiátricas
       - Sugestionabilidad
       - Sumisión
       - Sexo
       - Conclusión
   - 5.2. Consecuencias de las confesiones falsas
6. UNA APROXIMACIÓN ALTERNATIVA
7. ASPECTOS APLICADOS: POSIBLES SOLUCIONES AL PROBLEMA DE LAS CONFESIONES FALSAS
8. CONCEPTOS CLAVE
9. PARA SABER MÁS
   - 9.1. Referencia esencial
   - 9.2. Referencias adicionales

REFERENCIAS

1. INTRODUCCIÓN

No cabe la menor duda de que una de las más importantes tareas de quienes contribuyen con su labor al funcionamiento del sistema de administración de justicia es obtener información. La administración de la justicia toma como base los hechos acaecidos, por lo que la labor de un sinnúmero de profesionales del sistema legal se orienta al acopio de información para desvelar tales hechos. Recoge información el policía que recibe una denuncia o que entrevista a sospechosos, víctimas y testigos, recoge información el perito, recogen información los médicos, asistentes sociales u otros profesionales que sospechan estar ante un caso de malos tratos, recoge información el juez de instrucción, etc.

Una manera obvia de acopiar información sobre unos hechos que se desconocen consiste en preguntar a quienes sí los conocen, ya sea por haberlos ejecutado, por haberlos presenciado, o por haber sido los receptores de la acción. Trasladado al ámbito de la ley y el orden público, esto significa que se puede obtener información sobre un delito preguntando a los presuntos culpables, a los testigos o a las víctimas. Este acopio de información se realizará mediante interrogatorios y entrevistas.

Por lo general, la voluntad de colaborar con los estamentos implicados en el mantenimiento del orden diferirá según la fuente de información sea el culpable del delito bajo investigación, su víctima o un testigo. Así, normalmente –y obviando excepciones–, el delincuente tenderá a no desvelar información, pues esta le incriminaría y ello podría tener efectos negativos para él, mientras que la víctima –y, por lo general, también los testigos– se mostrarán dispuestos a colaborar. Esta dimensión motivacional en el informante hace que, por lo común, las estrategias para obtener información de los sospechosos de un delito difieran de aquellas que se utilizan para obtenerla de testigos y víctimas. Así, al abordar a los sospechosos en ocasiones se emplea una aproximación «agresiva» cuyo objetivo consiste en minar las defensas de la persona y obtener así una confesión. Es lo que se denomina interrogatorio. Por el contrario, al abordar a un testigo o víctima se suele emplear una aproximación más respetuosa, basada en la cooperación y por lo general orientada a descubrir la verdad. Es lo que llamamos entrevista. El riesgo de esta dualidad de aproximaciones consiste, según veremos más adelante, en que no todos los sospechosos son culpables, y el empleo de un estilo agresivo y beligerante de interrogatorio puede causar serios perjuicios en aquellas personas que en realidad son inocentes.

En el presente capítulo describimos las características esenciales de los interrogatorios policiales, así como los peligros que entraña la adopción de un enfoque hostil al intentar obtener información de los sospechosos de un delito. En el próximo capítulo presentamos dos modalidades de entrevista que durante los últimos años han ido ganando importancia, tanto en el plano de la investigación

académica como en el de su utilización práctica: la entrevista paso a paso (por ejemplo, Bull, 1997), orientada a minimizar la contaminación de la memoria del entrevistado, y la entrevista cognitiva (por ejemplo, Fisher y Geiselman, 1992), cuyo objeto es maximizar la cantidad de detalles en la declaración. Ambas asumen que el informante está dispuesto a colaborar y que accede a proporcionar información.

2. El interrogatorio en nueve pasos de Inbau, Reid, Buckley y Jane

En el mundo occidental han quedado atrás las técnicas coercitivas basadas en el empleo de la fuerza física, de modo que, por fortuna, hoy la tortura es más la excepción que la regla[1]. Sin embargo, actualmente se emplea la coerción por medio de procedimientos de naturaleza psicológica más que física (Drizin y Leo, 2004; Leo y Ofshe, 1998).

Como señala Gudjonsson (1992), casi todos los manuales de interrogatorio que se han publicado proceden de los Estados Unidos. Entre ellos, el más popular –al que hay quien llama «la Biblia» de los interrogatorios– es el de Inbau, Reid, Buckley y Jane (2001), *Criminal interrogation and confessions*, que va por su cuarta edición. Publicado originalmente en 1962 por Fred Inbau, profesor de la facultad de Derecho de la Northwestern University, y John Reid, director del laboratorio de criminalística de Chicago, el volumen se ha ido ampliado a lo largo de los años, y nuevos autores lo firman junto con los originales. Hoy la firma *John E. Reid & Associates*, dirigida por Joseph Buckley, entrena a profesionales de los cuerpos de seguridad en la llamada *técnica Reid* de interrogatorio y comercializa productos relacionados con la misma (CD-Roms, libros, etc.). La compañía se jacta de haber entrenado a más de 300000 profesionales desde el primer seminario sobre interrogatorios y entrevistas celebrado en 1974 (*véase* http://www.reid.com).

El procedimiento defendido por *Reid* parte de la base de que el sujeto sometido a interrogatorio está mintiendo al negar su implicación en el delito. El sospechoso miente, según explica Jayne (1986), porque decir la verdad tendría consecuencias negativas para él (pérdida de la libertad, rechazo social, etc.), y no cederá hasta que las consecuencias percibidas de una confesión sean más deseables que las derivadas de mantener su engaño. El interrogador cuenta, según Jayne, con un aliado: la socialización de que mentir es moralmente incorrecto hace que el mentiroso experimente un conflicto interno que se traduce en ansiedad. El sospechoso siente la necesidad de liberar dicha ansiedad. La meta del

[1] Excepción que se produce no obstante, según muestran las 95 sentencias judiciales españolas examinadas por Amnistía Internacional (2004) en que se ha probado la existencia de tortura o malos tratos.

interrogador consiste en incrementarla, y reducir al mismo tiempo las consecuencias negativas percibidas de la confesión (Jayne, 1986). Esto lo hace mediante un interrogatorio en nueve pasos destinado a demoler toda resistencia que el sujeto pueda ofrecer y lograr así que confiese (para una descripción detallada del modelo teórico, *véase* Jayne, 1986).

Inbau *et al.* (2001) recomiendan que los interrogadores vayan vestidos de paisano. El interrogatorio debe llevarse a cabo en una pequeña habitación aislada, a prueba de ruidos, desnuda y sin ornamentación alguna, sin teléfono y sin ninguna otra distracción. Debe contener solo dos o tres sillas poco confortables, sin brazos y con el respaldo a 90º del asiento, y una mesa. Esta jamás se situará entre el interrogador y el interrogado, ya que actuaría de barrera protectora e impediría que el interrogador pudiera mover su silla para violar el espacio personal del interrogado. Es preferible que la habitación tenga un espejo unidireccional para que otros policías puedan observar desde otra habitación signos de fatiga, nerviosismo, desazón, etc., en el interrogado. En este contexto los interrogadores someten al interrogado al siguiente proceso:

- *Paso 1. Confrontación positiva.* Consiste en decir al sospechoso de forma decisiva y tajante que existe evidencia clara indicativa de que él es el culpable del delito. Tras la confrontación inicial hay una pausa durante la cual el interrogador observa la conducta del sospechoso. Entonces lo acusa por segunda vez, y si el interrogado responde con pasividad se considera que efectivamente es el culpable.
- *Paso 2. Desarrollo del tema.* El interrogador presenta varios «temas» al sospechoso. Estos variarán según el sospechoso sea una persona «emocional» o «no-emocional». Según Inbau *et al.*, las primeras son personas que sienten remordimientos y arrepentimiento. El interrogador debe ofrecerles «excusas morales» por las acciones delictivas, minimizando la gravedad de la acción. Por ejemplo, explicará al sospechoso que cualquier otra persona en esa situación habría hecho lo mismo, minimizará la gravedad moral del delito («tú no eres un mal tipo; si yo te contara las barbaridades que hacen otros»), sugerirá alguna razón moralmente aceptable para el delito (por ejemplo, diciendo al sospechoso que estaba drogado o borracho, o que perdió los nervios), desplazará la responsabilidad de la acción a los cómplices o a la víctima, alabará al sospechoso para «ganárselo», dirá que probablemente su implicación en el delito ha sido exagerada por la víctima o por los testigos, etc. Las personas no-emocionales son, según Inbau *et al.* quienes no sienten remordimiento y se encaran con el entrevistador. Con ellas el interrogador adoptará estrategias más severas, como pillarles alguna pequeña mentira y acusarles de mentir en el resto de la historia, hacer que, como un primer paso, se involucren de algún modo en el delito (por ejemplo, admitiendo haber estado en el lugar de los hechos), o afirmar que la evidencia

disponible muestra categóricamente que son los culpables. Si es necesario les mostrará evidencia física, real o falsificada, de su participación en el delito. También les puede someter a un examen poligráfico y decirles luego que lo han fallado, o puede afirmar falsamente que sus cómplices han confesado y les han acusado, así que no merece la pena negar nada.

- *Paso 3. Superar las negaciones.* Inbau *et al.* entienden que cuantas más veces el sospechoso dice «Yo no lo hice» más adherido psicológicamente se encuentra a esta idea, por lo que hay que interrumpir inmediata y repetidamente todas las negaciones, volviendo a las tácticas del paso anterior. Inbau *et al.* afirman además que las negaciones de los inocentes son más directas y persistentes, mientras que los culpables cambian de estrategia y argumentan por qué no pudieron cometer el delito.
- *Paso 4. Atajar las objeciones.* El interrogador debe atajar estas argumentaciones y regresar al tema principal, por ejemplo diciendo: «Vale, pero...» o «Puede que tengas razón, pero lo realmente importante es que...». En cuanto el interrogado advierte la inutilidad de sus objeciones, se siente debilitado y se retrotrae de la conversación. Entonces es por fin vulnerable a los «ataques» del interrogador.
- *Paso 5. Llamar y retener la atención del sospechoso.* En este punto el interrogador debe recuperar y mantener la atención del sospechoso, por ejemplo, acercándose físicamente a él, tocándole amablemente, llamándolo por su nombre de pila, etc.
- *Paso 6. Manejar el humor pasivo del sospechoso.* Cuando, como resultado del paso anterior, el sospechoso presta atención, el interrogador debe proporcionar una explicación para el delito. Mostrará simpatía y comprensión, y resaltará la necesidad de confesar, apelando a la decencia, el honor, la religión o las consecuencias negativas para la víctima.
- *Paso 7. Presentar al sospechoso dos alternativas.* Se presentan entonces al sospechoso dos razones alternativas para la comisión del delito. Ambas implican la culpabilidad del interrogado, pero se presentan de tal manera que una parece mucho más ventajosa que la otra (por ejemplo, describiendo el delito como un accidente, un despiste, una pérdida momentánea de la razón, etc.). En palabras de Drizin (2004): «[El sospechoso es] forzado a escoger entre dos opciones, una de las cuales presenta al sospechoso como un monstruo, la otra que suena casi razonable en comparación; los interrogadores saben que con el tiempo muchos sospechosos se agarrarán al menor de los dos males, especialmente si con ello terminan con el interrogatorio u obtienen algún otro beneficio percibido, como la indulgencia» (p. 8).
  También se pueden plantear dos alternativas como resultado de la confesión misma, por ejemplo diciendo al sospechoso que hay pruebas que indican que es culpable, y que tiene dos opciones: confesar como haría cualquier

persona honrada o seguir negando testarudamente su implicación. Se alude a qué pensará el jurado o el juez de alguien que, además de cometer ese delito, lo niega hasta el final.

Como explicamos más abajo, todas estas estrategias pueden dar a entender al sujeto que obtendrá un beneficio por confesar, o por lo menos que será tratado con menos dureza que en la circunstancia alternativa (lo que no es necesariamente cierto; esta es solo una estratagema para que confiese).

- *Paso 8. Hacer que el sospechoso cuente el delito en detalle.* Una vez el sospechoso ha escogido una de las dos alternativas del paso anterior, el interrogador «tira de la cuerda» para que le cuente de forma detallada lo sucedido.
- *Paso 9. Convertir la confesión oral en una confesión escrita.* El sospechoso puede retractar su confesión con posterioridad, o puede negar haberla hecho. Por lo tanto, Inbau *et al.* sostienen que es conveniente que la confesión se redacte por escrito y que el sospechoso la lea y la firme.

Kassin y McNall (1991) clasifican los nueve pasos de Inbau *et al.* dentro de dos categorías fundamentales: *maximización* y *minimización*. La primera consiste en emplear técnicas que intimiden al sospechoso, como exagerar el delito o sus consecuencias, presentar evidencia incriminatoria real o ficticia, etc. La minimización consiste en «embaucar» al sospechoso, ofreciéndole una falsa seguridad por medio de la simpatía, las excusas morales, culpando a la víctima de lo sucedido o relativizando la gravedad de los hechos (*véase* también Kassin, 1997). Posteriormente, Kassin (2005; Kassin y Gudjonsson, 2004) reestructura las estrategias de Inbau *et al.* bajo la forma de tres procesos generales: aislamiento, enfrentamiento y minimización. Con respecto al *aislamiento*, se retiene al sospechoso contra su voluntad, luego se le introduce en una habitación especial para interrogar, a veces durante largos periodos de tiempo (lo cual puede asociarse con fatiga, hambre y sueño). El sospechoso está aislado de su ambiente habitual, en un contexto hostil y alejado de personas significativas para él que puedan proporcionar alguna sensación de seguridad. Esto puede aumentar la incomodidad y la ansiedad de la persona, así como su deseo de escapar (Gudjonsson y McKeith, 1982). Una vez el sospechoso está aislado empieza el *enfrentamiento*. Es acusado sin rodeos de haber cometido un delito, sus negaciones son interrumpidas, sus explicaciones no son escuchadas y es bombardeado con pruebas (reales o ficticias) que le incriminan irremediablemente. Finalmente, cuando el sospechoso se encuentra acorralado en un callejón sin salida en un estado de deseperanza («todo muestra que soy culpable y no hay modo de salir de esta»), se entra en la *minimización*: se le ofrecen excusas morales y se plantea la confesión como un medio de escapar de la situación (Kassin, 2005; Kassin y Gudjonsson, 2004).

Leo y Ofshe (1997, citado en Drizin y Leo, 2004) agrupan el proceso de Inbau *et al.* en dos pasos fundamentales. El primero consiste en crear un sentimiento

de desesperanza en el sospechoso. Se le acusa, se interrumpen sus negativas, se ignoran sus explicaciones, y se presenta evidencia aparentemente incontrovertible de que es culpable. «El propósito de esta técnica es convencer al sospechoso de que el caso del Estado contra él es tan claro e inmutable que su culpabilidad puede demostrarse más allá de toda duda posible, y que el arresto, el juicio y la condena son por lo tanto inevitables» (Drizin y Leo, 2004, p. 914). El segundo paso se dirige a obtener una confesión:

> «El investigador busca persuadir al sujeto de que los beneficios de la conformidad y la confesión superan los costes de la resistencia y la negación, de modo que el único modo de mejorar su situación, por lo demás sin esperanza, es admitir alguna versión del delito. En esta fase del proceso de interrogatorio el investigador presenta al sospechoso incentivos que comunican que recibirá algún beneficio personal, moral, comunitario, procesal, material, legal o de otro tipo si confiesa, pero que sufrirá algún coste correspondiente de naturaleza personal, moral, comunitario, procesal, material, legal o de otro tipo si no confiesa» (Drizin y Leo, 2004, p. 914).

Los autores señalan tres tipos de incentivos para confesar. Los de «bajo rango» apelan a la decencia, la conciencia, la moralidad, la religión, etc. Por ejemplo, se puede decir al sospechoso que si confiesa se librará de esa carga de culpabilidad, o que Dios le perdonará. Los incentivos situados en un rango intermedio inducen al sujeto a pensar que si admite su culpabilidad será tratado con más indulgencia por el sistema judicial que si no la admite. El interrogador puede preguntar al sospechoso que cómo espera él que reaccionen el juez y el fiscal si no muestra arrepentimiento y confiesa. Los incentivos de «alto rango» conllevan directamente, ya sea de forma explícita o impícita, que si el sujeto confiesa recibirá una sentencia menor o alguna obvia ventaja durante el proceso que si no confiesa. Por ejemplo, en casos de homicidio el interrogador puede sugerir al sospechoso que si admite el delito este puede presentarse como un accidente o como un acto en defensa propia, pero que de lo contrario parecerá un asesinato a sangre fría (Drizin y Leo, 2004).

3. Otros procedimientos

Si bien el manual de Inbau *et al.* (2001) es el más popular, existen otros presentando técnicas similares o ligeramente distintas. Por ejemplo, en ocasiones, si el interrogado no puede recordar lo sucedido se le pide que lo imagine, o que intente pensar en cómo lo habría hecho si fuera el culpable, o que se ponga mentalmente en el lugar del delincuente. O bien se le dice que puede haber cometido el delito bajo los efectos de drogas o alcohol, o en un estado de pseudosonambulismo,

y que por estas u otras razones puede sufir una laguna de memoria (Drizin, 2004).

De una revisión de 80 libros o artículos escritos por profesionales (policías, entrevistadores para la selección de personal, periodistas, abogados, etc.), Kalbfleisch (1994) derivó las 38 tácticas, agrupadas en 15 estrategias, de la Tabla 11.1. En ella las hemos agrupado en tres categorías generales: estrategias coercitivas, «embaucadoras» y basadas en la manipulación de información.

Tabla 11.1. *Estrategias de interrogatorio identificadas por Kalbfleisch (1994).*

Estrategias	Tácticas
Estrategias coercitivas: Enfrentarse al sospechoso abierta y agresivamente.	
Intimidación	*Acusación directa.* Se acusa al interrogado de estar mintiendo. *Crítica.* Cuestionar la capacidad de juicio del sospechoso, reírse de él, etc. *Indiferencia.* Ningunear al sospechoso con frases como: «No me interesa nada de lo que me tengas que decir». *Bombardeo.* Empleo rápido y repetido de acusaciones directas y críticas.
Futilidad situacional	*Secreto mal guardado.* Se dice al sospechoso que no confesar no sirve de nada, pues la verdad saldrá a relucir en cualquier caso. *«Fait Accompli».* Se indica al sospechoso que la situación no pude mejorar, y que si confiesa podrá evitar que empeore aún más. *El precio del pecado.* Se describe al interrogado varias consecuencias negativas si no confiesa. *Solo ante el peligro.* Se dice al interrogado que es el único que sostiene esta versión de la historia, y que todas las demás personas le contradicen.
Incomodidad y alivio	*Incomodidad y alivio.* Fase 1: se aumenta la incomodidad del interrogado hasta límites insoportables mediante estrategias como maximizar la gravedad del delito, invadir el espacio personal, etc. Fase 2: se proporciona al interrogado un modo de reducir la incomodidad a través de la confesión, bloqueando otras vías posibles.
Engaño	*Mentir sobre la evidencia.* Presentar al sospechoso evidencia falsa de que es el culpable. *Descubrimiento inminente.* Presionar al sospechoso a que confiese antes de que se descubra su culpabilidad de inmediato por otros medios (por ejemplo, una entrevista o un análisis inminentes). *Ocultación.* No dejar que el interrogado sepa la información de que dispone el interrogador.

(continúa)

Estrategias	Tácticas
Señalar indicadores del engaño	*Señalar indicadores del engaño.* Se dice al sujeto que ha mostrado tal o cual conducta y que esta significa que está mintiendo (sea real o no esta asociación entre conducta y mentira).
Aproximación directa	*Aproximación directa.* Indicar al sospechoso directamente que debe decir la verdad. Con esto se pretende transmitir que es obvio que miente.
Silencio	*Silencio.* El interrogador mantiene silencio después de que el sospechoso haya dicho algo, para que este infiera que lo que ha dicho es «incorrecto» y que debe cambiarlo.
Estrategias «embaucadoras»: transmitir apoyo y comprensión al sospechoso.	
Invitaciones amables	*Animar a seguir.* Gestos y vocalizaciones que animen al interrogado a continuar: «¿y bien?», «¿y entonces?», «te escucho», etc. *Elaboración.* Se pide directamente al interrogado que narre más detalles del hecho. *Desplazamiento de la responsabilidad de preguntar.* El interrogador no asume la responsabilidad de tener que formular preguntas tan «incómodas»; esto mantiene un buen clima relacional interrogador-interrogado. *Diversión.* Presentar una pregunta importante como divertida e intrascendente. *Alabanzas.* Alabar al sospechoso por el delito: «Nunca he visto billetes falsos tan perfectos como los tuyos. Eres un genio».
Minimización	*Excusas.* Ofrecer justificaciones morales para el delito o para el hecho de negarlo. *Esto no es tan malo.* Disminuir la gravedad del delito o sus consecuencias: «Tienen tanto dinero que no echarán de menos lo que les robaste». *Otros han hecho cosas peores.* *Culpar a otros.* Desplazar la responsabilidad de la acción a los cómplices, la víctima o terceras personas.
Preocupación e interés	*Tú me importas.* El interrogador dice al sospechosos que lo admira o le tiene afecto, o que le recuerda a su hijo, o esposa, o mejor amigo, y que le preocupa lo que le pueda pasar, así que lo mejor será que confiese. *Empatía.* El interrogador indica al sospechoso que entiende sus sentimientos y las razones de su acción, que sabe cómo se siente, etc.

(continúa)

Estrategias	Tácticas
Autorrevelación	*Autorrevelación.* El interrogador cuenta algo personal sobre sí mismo para que el interrogado, en correspondencia, se sincere y confiese.
Mantenimiento del statu quo	*¿Qué dirá la gente?* Se dice al sospechoso que qué pensarán los demás (amigos, familia, etc.) al enterarse de que no tuvo la valentía o la decencia de confesar. *Invocación del orgullo.* Se plantea la negación como algo incongruente con alguna capacidad positiva que el sujeto pueda tener: «Tú siempre has sido un buen tipo, muy sincero y honesto. ¿Mentiría alguien así? Tú no quieres convertirte en un mentiroso, ¿verdad? Tú no eres ese tipo de persona».
Estrategias basadas en la manipulación de la información.	
Contradicciones	*Acumulación de falsedades.* Se señalan al sospechoso las contradicciones de su historia y se le insta a que las explique. *Prohibido dar explicaciones.* Si el sospechoso justifica la existencia de unas contradicciones, el interrogador presenta contradicciones adicionales para «acorralarlo». *Repetición.* Si no hay contradicciones en la historia inicial el interrogador pide al sospechoso que la repita (para que así aparezcan). *Comparación y contraste.* Si no hay contradicciones en la historia inicial el interrogador pide al sospechoso que compare y contraste algunos de los temas que ha planteado. Esto puede generar algunas contradicciones que el interrogador señalará. *Provocación.* Provocar al sospechoso para que justifique sus acciones o declaraciones y entonces señalar los puntos débiles de las explicaciones. Esto puede confundir o poner nervioso al interrogado, que puede entonces decir algo inconsistente con su historia inicial. *Preguntar sobre las contradicciones tan pronto como aparezcan.* Por lo general se aguardará hasta el final de la historia, pero una alternativa es señalar las contradicciones en seguida.
Información alterada	*Exageración.* Acusar al sospechoso de algo mucho más grave que aquello de lo que es sospechoso, para que admita el delito menor. *Descubrimiento inserto.* Formular al sospechoso una pregunta con información errónea que si el sospechoso dice la verdad debería detectar y corregir: «Así que fuiste a Villalosolmos el viernes. Han acabado ya la rotonda de la entrada?». «¿Rotonda? ¿Qué rotonda?» «Vale, en Villalosolmos no hay ninguna rotonda, así que has estado allí».

(continúa)

Estrategias	Tácticas
Resquicio en la argumentación	*Resquicio en la argumentación.* El interrogador hace que el sospechoso admita haber mentido (o haber considerado mentir) en algún aspecto menor e irrelevante, y entonces lo acusa de no poder fiarse de él ni de la veracidad de toda su historia, pues, si ha mentido en una cosa, ¿cómo puede uno estar seguro de que no ha mentido en lo demás?

Las recomendaciones anteriores proceden de otros países, fundamentalmente de los EE.UU. ¿Qué sucede en España? Hemos acudido al manual que estudian los futuros inspectores de policía en el Centro de Formación de la Policía Nacional en Ávila (Carrancho, 2002). Es de destacar la aproximación profesional y respetuosa al interrogatorio que se describe en dicho manual. Se enfatiza la necesidad de crear un buen clima emocional (*rapport*) con el sospechoso, de abordar la entrevista con rigurosa profesionalidad, de adaptarse al interrogado, etc. También se señala que si el interrogado está muy excitado se debe sopesar la conveniencia de suspender temporalmente el interrogatorio hasta que recupere la calma; se indica que el fin último no es la confesión, sino obtener información y recabar pruebas; y se señala que si el sospechoso confiesa habrá que asegurarse de que dicha confesión no es falsa, preguntándole por detalles que solo el culpable puede conocer y verificando siempre lo que diga. Asimismo, se señala que si se produce la confesión se hace necesario dar al interrogado «calor afectivo». En el manual se describen además aproximaciones específicas al interrogatorio de menores, así como la entrevista cognitiva. No obstante, algunas de las técnicas específicas recomendadas para interrogar al sospechoso pueden resultar psicológicamente coercitivas e implicar, como veremos más adelante, ciertos riesgos. Así, para cuando existen evidencias claras sobre la incriminación del detenido se recomienda un «acercamiento directo» que comprende técnicas muy similares a las tácticas descritas en los manuales norteamericanos. Se trata de la «técnica del hecho consumado», consistente en transmitir al sospechoso que lo hecho hecho está y que es preferible asumirlo y afrontar las consecuencias, la «técnica del agotamiento», consistente en repetir constante y pacientemente, en un tono suave, las mismas preguntas hasta que el sujeto «estalle» y confiese para librarse del acoso, y la «técnica de la comprensión universal», equivalente a la relativización moral descrita anteriormente. Dentro de un «acercamiento indirecto», de carácter indudablemente más respetuoso, se propone no obstante la «técnica de acumulación de mentiras», consistente en hacer creer al sospechoso que se dan por ciertas las mentiras que vaya contando hasta desvelar que uno sabe que todo es falso y pedirle que cuente la verdad. El manual también recomienda un «acercamiento emotivo», consistente en hacer aflorar las emociones del sospechoso y explotarlas

señalando la gravedad del hecho, aludiendo a la conciencia, a la opinión de los seres queridos, etc., y aumentando o mitigando los sentimientos de culpa. Finalmente se propone el llamado «acercamiento con uso de artificios», consistente en «formular una historia hipotética relacionada con el hecho en cuestión y atribuirla a un testigo ocular» (Carrancho, 2002, p. 8). El manual recomienda utilizar esta última aproximación solo como último recurso.

4. ¿SE EMPLEAN LOS PROCEDIMIENTOS RECOMENDADOS POR LOS PROFESIONALES?

No conocemos ningún estudio realizado en España sobre los métodos de interrogatorio empleados por la policía. Como veremos al final de este capítulo, la legislación española es bastante restrictiva en este sentido, por lo que cabe suponer que las técnicas coercitivas no son de uso común entre las fuerzas del orden de nuestro país. No obstante, sobre la base de conversaciones al respecto entre uno de los autores y personal policial puede pensarse que muchas de las estrategias señaladas por Kalbfleisch (1994) son utilizadas ocasionalmente por la policía española. Pero esta es solo evidencia anecdótica, y no se puede afirmar nada decisivo hasta que se realicen estudios rigurosos sobre el tema en nuestro país. Estos estudios ya se llevado a cabo en otros lugares, como los Estados Unidos o el Reino Unido. Así, el sociólogo Richard Leo (1996) analizó 122 interrogatorios policiales en que estuvo físicamente presente y otros 60 grabados en vídeo. Los interrogatorios se hicieron en 3 comisarías estadounidenses. Los interrogadores emplearon una media de 5.62 tácticas de interrogatorio. Las más empleadas fueron las alusiones al propio interés del interrogado (usada en el 88 por ciento de los casos) y presentar al sospechoso evidencia incriminatoria real (85 por ciento). Algunas de las estrategias recomendadas por Inbau *et al.* y de las recogidas por Kalbfleisch se emplearon con cierta frecuencia:

> [El típico interrogatorio] comprende una aproximación en dos frentes: el empleo de incentivos negativos (tácticas que sugieren que el sospechoso debe confesar porque no hay otro curso de acción plausible) e incentivos positivos (tácticas que sugieren que que el sospechoso se sentirá de algún modo mejor o se beneficiará si confiesa). En mi muestra, los detectives normalmente empezaban la sesión de interrogatorio enfrentando al sospechoso con algún tipo de evidencia, fuera real (85%) o falsa (30%), apuntando a su culpabilidad y entonces intentando debilitar las negaciones del sospechoso sobre su impicación (43%), mientras identificaban contradicciones en su coartada o historia (42%). Pero los detectives también confiaban en incentivos positivos, mayoritariamente aludiendo al propio interés del sospechoso (88%), pero también, frecuentemente, ofreciéndole justificaciones morales o excusas psicológicas (34%), empleando elogios y

> alabanzas (30%), minimizando la gravedad moral del delito (22%), apelando a la importancia de colaborar con las autoridades (37%), a la capacidad del detective (29%), o a la conciencia del sospechoso (22%). En aproximadamente el 90% de los interrogatorios que observé, el detective enfrentó al sospechoso con evidencia (fuera verdadera o falsa) de su culpabilidad y entonces sugirió al sospechoso que, por su propio interés, era mejor que confesara» (Leo, 1996, pp. 278-279).

Con estas estrategias, los detectives del estudio de Leo (1996) lograron que un 76 por ciento de los interrogados se incriminara total o parcialmente. Cuantas más tácticas emplearon los detectives y cuanto más tiempo duró el interrogatorio, mayor fue la posibilidad de obtener una confesión. Las tácticas más útiles fueron las referencias a la propia conciencia del sospechoso (generó información incriminatoria en un 97 por ciento de casos), identificar contradicciones (91 por ciento), emplear alabanzas (91 por ciento) y ofrecer justificaciones morales (90 por ciento). Algunos de los procedimientos recomendados por Inbau *et al.* (2001) fueron bastante útiles, como presentar evidecia de culpabilidad, fuera ésta falsa (generó información incriminatoria en un 83 por ciento de casos) o verdadera (78 por ciento), minimizar la gravedad moral del delito (81 por ciento) o minar la confianza en la utilidad de negar las alegaciones (80 por ciento).

Algunos estudios descriptivos realizados en el Reino Unido durante los años ochenta indicaban que la policía británica empleaba tácticas coercitivas (*véase* Gudjonsson, 1992, para una revisión). Sin embargo, la entrada en vigor en 1984 de la PACE (*Police and Criminal Evidence Act*), legislación que regula la conducta de la policía exigiendo incluso la grabación completa de las entrevistas policiales, ha resultado en una reducción en el empleo de tales tácticas (Gudjonsson, 1992). En cualquier caso, Pearse y Gudjonsson (1999; citado por Kassin y Gudjonsson, 2004) examinaron grabaciones de interrogatorios reales, hallando que las tres aproximaciones más importantes para debilitar la resistencia del sujeto a confesar fueron las que los autores llamaron «intimidación» (consistente en incrementar la ansiedad del sujeto sobre la negación), «desafío fuerte» (cuestionar agresivamente las mentiras e inconsistencias) y «manipulación» (justificar o excusar el delito). También se usaban, si bien en menor medida, dos estrategias más respetuosas, etiquetadas «llamamiento» y «desafío suave».

5. Riesgos de los procedimientos de interrogatorio recomendados por los profesionales

Es importante tener en cuenta que las tácticas de interrogatorio recomendadas por Inbau *et al.* (2001) y en los artículos y manuales revisados por Kalbfleisch están basadas en la experiencia de los autores, no en la investigación científica

rigurosa. Si bien, como refleja el trabajo de Leo (1996), tales tácticas arrojan porcentajes elevados de información incriminatoria, también se ha demostrado científicamente que no están exentas de riesgos. Entre ellos destaca el generar admisiones y confesiones falsas. Este riesgo se fundamenta en varios elementos, entre los cuales destaca la naturaleza coercitiva de la mayor parte de estas estrategias. De hecho, en el caso de *Miranda contra Arizona*, el Tribunal Supremo de los EE.UU. aludió a fragmentos de la versión de 1962 del manual Inbau y Reid para argumentar que las tácticas de interrogatorio de la policía eran coercitivas[2].

La idea de que alguien pueda confesar a la policía un delito que no ha cometido es contraria al sentido común. Tanto, deberíamos añadir, como la idea de que un 62,5 por ciento de los sujetos que actuaran como «profesores» en el paradigma básico de Milgram (1974/1980) llegara a dar la descarga máxima de 450 voltios, o como la noción de que el voltaje promedio que se administraría en dicho paradigma sería de 360 voltios. Sin embargo, contra toda expectativa, estos fueron los resultados (Milgram, 1974/1980). En línea con el error fundamental de atribución (tendencia a sobreestimar el impacto de factores disposicionales sobre la conducta al tiempo que se subestima la influencia de factores situacionales; por ejemplo, Ross, 1977; Gilbert y Malone, 1995), tendemos a atribuir las conductas extremas a personalidades extremas, desestimando el impacto de las circunstancias. Pero lo cierto es que las circunstancias creadas por un prolongado interrogatorio hostil como el defendido por Inbau *et al.* pueden llegar a generar estados de profunda desazón, cansancio, miedo y hasta de elevada sugestibilidad en el interrogado, sea este culpable o inocente.

Ciertamente, tal como señala Jayne (1986), el interrogatorio logra que los beneficios percibidos de confesar se valoren más positivamente que los asociados a mantener la inocencia. Pero esto puede ser así no solo entre los culpables, sino también entre personas realmente inocentes (Vrij, 1998). Cuando se inquiere al respecto a los defensores de tales procedimientos de interrogatorio su respuesta suele ser: «nosotros no interrogamos a personas inocentes»[3]. Esta afirmación se basa en el hecho de que, en muchos países, la policía no somete al sospechoso a un severo interrogatorio sin antes haber tenido una entrevista más distendida con él con el fin de establecer su culpabilidad, a menudo sobre la base de los indicadores del engaño que el entrevistador observe en su conducta (Inbau *et al.*,

---

[2] En este caso, el Tribunal Supremo de los EE.UU. estableció que la policía debe informar a todos los sospechosos bajo custodia de sus derechos a guardar silencio y a disponer de un abogado, y que el sospechoso puede libremente rechazar estos derechos. Nuestra Ley de Enjuiciamiento Criminal (LECrim) también exige que se informe al detenido de sus derechos, entre los que se cuentan el de guardar silencio, el derecho a no declarar contra sí mismo y a no confesarse culpable, y el derecho a disponer de un abogado (LECrim, art. 520.2). La investigación norteamericana muestra que la mayoría de los detenidos no hacen uso de estos derechos, y que los inocentes se acogen a ellos en menor medida que los culpables (Leo, 1996; Kassin y Norwick, 2004).

[3] Esta fue la respuesta dada por Joseph Buckley a un asistente a una charla sobre la técnica Reid; *véase* Kassin y Gudjonsson (2004, p. 36).

2000). Sin embargo, la capacidad de la policía para discriminar entre declaraciones verdaderas y falsas apenas supera lo esperado por azar, pese a la elevada confianza de los policías en la exactitud de sus juicios (*véase* el Capítulo 14 del presente manual; también Garrido y Masip, 1999; Garrido, Masip y Herrero, 2004; Kassin, 2004, 2005; Kassin y Gudjonsson, 2004). De hecho, hay evidencia indicativa de que los policías expertos presentan una propensión generalizada a cuestionar la veracidad de lo que dicen otras personas (Masip, Alonso, Garrido y Antón, 2005). Esto podría dar cuenta de la tendencia a juzgar las declaraciones como falsas que se ha detectado entre los policías (Meissner y Kassin, 2002).

Quizá si el personal policial no es capaz de hacer juicios precisos del engaño pueda ser entrenado a identificar ciertas claves conductuales reveladoras. De hecho, *John E. Reid & Associates* proponen un programa de entrenamiento que, según ellos, puede incrementar la precisión al discriminar entre verdades y mentiras por encima del 85 por ciento. Sin embargo, la investigación psicológica rigurosa ha mostrado que el entrenamiento en estas técnicas produce un *de*cremento en la precisión global alcanzada, acompañado de un sesgo a decir que los sujetos mienten y de un incremento en la confianza (Kassin y Fong, 1999). Estos resultados no deberían sorprender, ya que las claves del engaño que enumeran Inbau *et al.* no se corresponden con los indicadores reales hallados en sofisticados trabajos meta-analíticos (*véase* Blair y Kooi, 2004), y se ha demostrado que atender a tales claves reduce la precisión de los policías al juzgar la credibilidad de declaraciones verdaderas (Mann, Vrij y Bull, 2004). De hecho, la afirmación de *John E. Reid & Associates* de que es posible incrementar la precisión hasta un 85 por ciento es sin duda exagerada. Los resultados meta-analíticos sobre los efectos del entrenamiento para juzgar la veracidad a partir del comportamiento no-verbal muestran incrementos mínimos (precisión del 58 por ciento en los grupos entrenados *versus* 54 por ciento en los no-entrenados; Frank y Feeley, 2003), y tras haber observado a más de 13 000 sujetos, O'Sullivan y Ekman (2004) han logrado hallar sólo a 14 personas que muestren de forma consistente una precisión superior al 80 por ciento en tres tareas diferentes de evaluación de la veracidad (Kassin, 2005; O'Sullivan y Ekman, 2004).

En definitiva, es muy probable que los juicios de los policías sobre la sinceridad del entrevistado sean erróneos, y con frecuencia el error va en la dirección de atribuir culpabilidad. Como resultado, la policía sí que somete a personas inocentes a procesos hostiles de interrogatorio. Y además, el hecho de que se considere culpables a estas personas puede desencadenar un sesgo confirmatorio (Nickerson, 1998) en los policías, así como una profecía autocumplida (Rosenthal, 2002). El *sesgo confirmatorio* consiste en buscar y atender solo a aquella información consistente con una creencia previa (por ejemplo, la creencia de que el interrogado es culpable y miente al negarlo), dejando de lado, rechazando o reinterpretando la evidencia inconsistente con esa crencia, e interpretando toda

información ambigua de forma consistente con la misma. Se trata de un fenómeno muy común que a menudo sucede sin que quien lo lleve a cabo sea consciente de ello (Nickerson, 1998). La *profecía que se cumple a sí misma* va un paso más allá. No solo se busca e interpreta información de un modo sesgado, sino que quien tiene una expectativa determinada sobre alguien (por ejemplo, la expectativa de que el sospechoso es culpable) se comportará inadvertidamente hacia esa persona de tal manera que la expectativa se convertirá en realidad (es decir, el sospechoso se comportará como si fuera realmente culpable). Aunque este efecto pueda parecer difícil de creer, es quizás uno de los más sólidos y consistentes en psicología social (*véanse* por ejemplo, Rosenthal, 2002; Snyder y Stukas, 1999). En un estudio de Kassin, Goldstein y Savitsky (2003), una serie de estudiantes cometieron un robo simulado de 100 dólares. Todos los culpables y una muestra de inocentes fueron luego interrogados a distancia a través de unos auriculares. Los interrogadores eran otros estudiantes a quienes se había dicho o bien que la mayoría de los sospechosos eran culpables, o bien que eran inocentes. Los interrogadores del primer grupo formularon más preguntas que implicaban culpabilidad, emplearon más técnicas de interrogatorio durante el primer minuto de entrevista y consideraron culpables a los sospechosos en un 23 por ciento más que los interrogadores del segundo grupo. Estos tres efectos sucedieron con independencia de si los sospechosos eran realmente culpables o no. Unas muestras de observadores ciegos a las condiciones experimentales que escucharon las entrevistas percibieron que los interrogadores del primer grupo presionaban más al sospechoso e intentaban con más fuerza obtener una confesión que los interrogadores del segundo grupo. Esto hizo que los sospechosos interrogados por los interrogadores del primer grupo parecieran a observadores ciegos que escucharon sus respuestas más a la defensiva y marginalmente más culpables que los demás sospechosos. En definitiva, pues, las creencias previas de los interrogadores pueden influir sobre su conducta durante el interrogatorio, lo cual a su vez tiene efectos en el comportamiento del sospechoso, que se torna consistente con la expectativa previa. La profecía que se cumple a sí misma se produce durante los interrogatorios.

Curiosamente, en el estudio de Kassin *et al.* (2003) los interrogadores emplearon más técnicas de interrogatorio con los inocentes que con los culpables y, tanto según sus propios juicios, como según los juicios de sospechosos, como según los juicios de observadores ciegos, ejercieron más presión e intentaron con más fuerza obtener una confesión al interrogar a sujetos inocentes que al interrogar a los culpables. Según los observadores, la condición en que los interrogadores intentaron con más fuerza conseguir una confesión fue aquella en que los sospechosos eran realmente inocentes y los interrogadores pensaban que eran culpables. Como señala Kassin (2005), aquellos interrogadores que creían que la mayoría de sospechosos eran culpables no reevaluaron esta creencia al encontrarse ante personas inocentes que ofrecían argumentos plausibles a favor

de su inocencia (los observadores juzgaron las negaciones de los inocentes como significativamente más plausibles que las de los culpables), sino que vieron estas negaciones como prueba de la resistencia del culpable y, en consecuencia, incrementaron sus esfuerzos para conseguir una confesión.

A la vista de lo anterior, no debería sorprendernos que en contextos reales se produzcan falsas confesiones. Si bien la mayoría de autores muestran acuerdo en la dificultad de estimar su frecuencia real, también señalan que se han detectado suficientes casos para que el fenómeno merezca atención. Así, Gudjonsson (2002) presenta 23 casos de asesinato acaecidos en el Reino Unido en que las condenas fueron revocadas entre 1989 y 2002 por haberse basado en confesiones falsas. Leo y Ofshe (1998) examinaron 34 casos de «confesiones falsas confirmadas», 18 de «confesiones muy probablemente falsas» y 8 casos de «confesiones probablemente falsas»[4] que se habían producido entre 1973 y 1996. Drizin y Leo (2004) hicieron lo propio con 125 confesiones falsas confirmadas, ya fuera porque el delito no ocurrió, porque era físicamente imposible que el sospechoso lo cometiera (por ejemplo, por estar en la cárcel), porque se halló al verdadero culpable y su implicación se pudo establecer de forma concluyente o porque la evidencia científica (por ejemplo, la prueba del ADN) llegó a demostrar que el acusado no fue el autor del delito. Las confesiones se habían producido entre 1971 y 2002. Drizin y Leo excluyeron de su informe aquellas confesiones ya presentadas anteriormente por Leo y Ofshe (1998).

A la hora de estimar la frecuencia de confesiones falsas podemos acudir también a la investigación reciente de Gudjonsson y sus colaboradores (*véase* Kassin y Gudjonsson, 2004). Estos autores han hallado que un 1.2 por ciento de jóvenes islandeses de 24 años que habían sido interrogados por la policía siendo inocentes había confesado. En otra muestra con sujetos de 18 años de edad la cifra fue del 3.7 por ciento (Kassin y Gudjonsson, 2004).

Según Drizin y Leo (2004) las confesiones falsas se concentran casi exclusivamente en los delitos más graves (básicamente homicidio y violación), lo cual ellos interpretan como indicación de que pueden deberse a la presión policial, que presumiblemente es mayor en tales casos.

5.1. Razones por las que se producen confesiones falsas

5.1.1. Tipos de confesiones falsas

En 1985, Kassin y Wrightsman elaboraron una tipología que diferenciaba entre confesiones falsas voluntarias, coaccionadas sumisas (*coerced-compliant*) y

[4] En las tres categorías se cumplían los siguientes criterios: (a) no había evidencia que implicara al sospechoso; (b) la única prueba de culpabilidad fue poco o nada más que la afirmación del sospechoso de que había cometido el delito; y (c) había evidencia indicativa de que el sospechoso era inocente (*véase* Leo y Ofshe, 1998, p. 436).

coaccionadas internalizadas (*coerced-internalized*)[5]. Las primeras son confesiones que un inocente, de forma voluntaria y sin ningún tipo de presión externa, ofrece a la policía. Las razones de ofrecer este tipo de falsas confesiones abarcan desde un «deseo mórbido de notoriedad» (Kassin y Wrightsman, 1985, p. 76), especialmente si se trata de casos con gran difusión mediática, hasta «la necesidad inconsciente de expiar la culpa asociada a transgresiones anteriores por medio del autocastigo» (Kassin y Wrightsman, 1985, p. 77; Gudjonsson, 1992, argumenta que en realidad esta culpa puede ser real o imaginada, específica o generalizada), pasando por el deseo de proteger al verdadero culpable o a la dificultad de diferenciar entre realidad y fantasía. Estas falsas confesiones no se producen como efecto del interrogatorio y por lo tanto no vamos a ocuparnos aquí de ellas.

Las confesiones falsas coaccionadas sumisas se producen debido a la presión ejercida por los interrogadores. Ilustremos esto con un conocido ejemplo histórico: después de que la Inquisición obligara a Galileo a retractarse de sus ideas sobre el movimiento terráqueo, este afirmó: «*E pur si muove*» («y sin embargo se mueve»). Galileo renegó de sus teorías debido a la presión el Santo Oficio, pero seguía creyendo en ellas. Eso mismo hicieron quienes participaron en los estudios de Asch (1956) sobre conformidad ante la presión grupal. En definitiva, las características coercitivas de los interrogatorios policiales pueden hacer que el interrogado confiese aún sabiéndose inocente, con el único fin de dar término a tan insoportable situación. Como señalan Kassin y Wrightsman (1985), las falsas confesiones obtenidas históricamente mediante la tortura eran de este tipo.

Una persona puede ceder no solo debido a la sumisión; también puede hacerlo debido a un proceso de internalización (Kelman, 1958). Las confesiones falsas coaccionadas internalizadas implican que el sospechoso confiesa bajo el convencimiento de que ha cometido un delito del cual, en realidad, es inocente (Kassin y Wrightsman, 1985). Aunque este fenómeno pueda parecer poco probable se ve apoyado no sólo por numerosos casos reales, sino también por la investigación en áreas paralelas como la concerniente a los falsos recuerdos (Loftus, 1993, 1997; *véase* asimismo el Capítulo 9 del presente volumen).

La investigación científica muestra que los procedimientos de interrogatorio recomendados en los manuales escritos por los profesionales pueden producir confesiones falsas coaccionadas del tipo sumiso y del tipo internalizado. A lo largo de las siguientes páginas vamos a revisar esta investigación y a explicar por qué tales interrogatorios pueden resultar en confesiones falsas.

---

[5] Esta clasificación es hoy ampliamente aceptada entre los estudiosos del tema, si bien los comentarios y propuestas de ampliación de McCann (1997, 1998), en las que no nos vamos a detener por razones de espacio, resultan de interés.

5.1.2. Investigación de laboratorio

Si bien los estudios de campo resultan de gran valor para examinar lo que sucede «en el mundo real», es sólo en las controladas condiciones del laboratorio donde es posible aislar el efecto de determinadas variables independientes sobre el fenómeno de interés (en el presente caso las falsas confesiones). De modo que, antes de aludir a los resultados de los estudios de campo, describiremos algunos experimentos de laboratorio sobre el efecto que ciertas prácticas comunmente empleadas en los interrogatorios policiales tienen sobre las confesiones falsas sumisas e internalizadas.

El paradigma básico de esta línea de investigación se lo debemos a Kassin y Kiechel (1996). En lo que se presentaba como un experimento sobre tiempos de reacción, un cómplice del experimentador dictaba letras a un sujeto, el cual debía pulsarlas en un teclado de computadora tan deprisa como pudiera. Se instruía al sujeto a no apretar la tecla «ALT», ya que de lo contrario la computadora dejaría de funcionar y los datos se perderían. Al cabo de un minuto la computadora dejaba de funcionar y el experimentador acusaba al sujeto de haber apretado la tecla «ALT». Las variables dependientes eran la «vulnerabilidad del sujeto», que se manipuló dictando las letras a una velocidad de 43 por minuto o a una velocidad de 67 por minuto, y la «evidencia incriminatoria falsa», que se manipuló haciendo que el cómplice del experimentador negara haber visto nada o que falsamente afirmara haber visto que el sujeto presionaba la tecla prohibida. Nótese que ambas variables independientes pretenden reflejar características comunes de los interrogatorios policiales: la presión que se ejerce sobre el interrogado y la presentación de falsa evidencia (Leo, 1996). Las variables dependientes fueron tres: *sumisión* (el experimentador escribió a mano una confesión y pidió al sujeto hasta dos veces que la firmara), *internalización* (se grabó disimuladamente lo que el sujeto contó a quien presumiblemente era el sujeto siguiente; por ejemplo, «presioné la tecla equivocada y lo fastidié todo») y *confabulación* (el experimentador pidió al sujeto que intentara recordar cómo había apretado la tecla «ALT»; por ejemplo: «Sí, ya, la apreté con el borde de la mano derecha justo después de pulsar la 'A'» [Kassin y Kiechel, 1996, p. 127]).

En este estudio, de los 75 sujetos que participaron un 69 por ciento firmó la confesión, un 28 por ciento acabó creyendo que realmente había apretado la tecla prohibida y un 9 por ciento confabuló detalles sobre el hecho (Tabla 2). Ambas variables independientes tuvieron influencia. La condición en que el efecto fue menor fue la de dictado lento-sin evidencia (35 por ciento de sujetos firmaron la confesión, ninguno internalizó o confabuló), aquella en que el efecto fue mayor fue la de dictado rápido con evidencia (100, 65 y 35 por ciento respectivamente). Kassin y Kiechel recalcan que incluso en la condición de dictado lento la presentación de falsa evidencia incrementó significativamente la sumisión y la internalización. En resumen, algunas técnicas utilizadas en los interrogatorios

policiales pueden hacer que personas inocentes confiesen en falso, realmente se crean culpables e incluso que inventen detalles sobre lo sucedido.

Tabla 11.2. *Resultados de los estudios en que se ha empleado el paradigma de Kassin y Kiechel (1996).*

	Sumisión	Internalización	Confabulación
Kassin y Kiechel (1996) [a]	69%	28%	9%
Forrest *et al.* (2002) [b]	61%	36%	–
Horselenberg *et al.* (2003) [c]	82%	42%	58%
Goodman *et al.* (2003) [d]	69%	39%	4%

[a] Promedio a través de todos los niveles de evidencia incriminatoria. Sin castigo explícito asociado a la confesión.

[b] No se presentó evidencia incriminatoria. Sin castigo explícito asociado a la confesión. No se midió la confabulación.

[c] La evidencia incriminatoria la presentó una figura de autoridad. Con castigo explícito de tipo económico asociado a la confesión.

[d] Promedio a través de todos los niveles de evidencia incriminatoria. Con castigo explícito (10 horas de introducir datos en una computadora) asociado a la confesión.

Otros estudios posteriores en que se ha empleado este paradigma han replicado y han ampliado sus resultados (*véase* la Tabla 11.2). Forrest, Wadkins y Miller (2002) diseñaron un protocolo de interrogatorio de once preguntas basadas en once tácticas policiales descritas por Leo (1996). Un 61 por ciento de los sujetos firmaron una confesión y un 36 por ciento mostraron internalización (la confabulación no se midió). La inducción de estrés antes de la tarea resultó en un incremento de la sumisión y la internalización entre los varones (las mujeres mostraron niveles elevados incluso en la condición sin estrés). Horselenberg, Merckelbach y Josephs (2003) mejoraron el paradigma de Kassin y Kiechel haciendo que fuera una figura de autoridad (el experimentador en lugar de un cómplice que, a ojos del sujeto real, era sólo otro sujeto experimental) quien presentara evidencia falsa, ya que en los interrogatorios policiales tal evidencia es presentada por los policías. Además, puesto que en los interrogatorios reales la confesión se asocia a consecuencias negativas (Leo y Ofshe, 1998; Drizin y Leo, 2004), los autores hicieron que todas las confesiones resultaran en una pérdida del ochenta por ciento de la recompensa económica de 10 dólares que en principio se había ofrecido por participar. Como vemos en la Tabla 2, en estas circunsatancias, un 82 por ciento de los participantes firmó la confesión, un 42 por ciento llegó a creerse culpable y un 58 por ciento confabuló detalles (este índice

es mayor que el de internalización porque se invitó a los sujetos a imaginar lo sucedido aunque no estuvieran convencidos de ser culpables). Finalmente, Redlich y Goodman (2003) emplearon sujetos de varios rangos de edad los cuales deberían regresar a introducir datos durante 10 horas si admitían haber presionado la tecla prohibida. La falsa evidencia incriminatoria fue en este caso una hoja impresa en que supuestamente se indicaba qué teclas se había apretado. Un 69 por ciento de los participantes firmó la falsa confesión, un 39 por ciento internalizó la culpabilidad y un 4 por ciento confabuló detalles (Tabla 2). La presentación de falsa evidencia afectó los índices de sumisión en el grupo de sujetos de 15 y 16 años de edad (sumisión del 88 por ciento ante falsa evidencia incriminatoria *vs.* del 56 por ciento en su ausencia), pero no en niños de 12 y 13 años ni en adultos universitarios.

En resumen, la investigación de laboratorio muestra que acusar en falso a un sospechoso puede hacer que se firmen confesiones falsas. Esto es así incluso ante el riesgo de castigos de tipo monetario (Horselengberg *et al.*, 2003) o en forma de muchas horas de tedioso trabajo (Redlich y Goodman, 2003). La presentación de evidencia falsa incrementa la proporción de falsas confesiones (Kassin y Kiechel, 1996), sin que sea siquiera necesario que la proporcione una figura de autoridad. Pero incluso sin esa evidencia se producen muchas falsas confesiones, tal como se refleja en los estudios de Kassin y Kiechel (1996; 35 por ciento en la condición de dictado lento y 65 por ciento en la de dictado rápido) y Redlich y Goodman (2003; casi en el 70 por ciento de personas adultas, en el 56 por ciento de adolescentes de 15-16 años y en el 81 por ciento de niños de 12-13 años). Algo más de la mitad de las personas que confiesan llegan a considerarse realmente culpables, y algunas de ellas incluso adornan sus historias con detalles sobre lo sucedido, es decir, generan falsos recuerdos.

Se podría criticar los trabajos revisados en este apartado por utilizar situaciones muy alejadas del mundo real (aunque cosideraciones éticas obligan a ello). Por ejemplo, las consecuencias de confesar en falso un delito grave a la policía serían sin duda mucho peores que los castigos utilizados por Horselengberg *et al.* (2003) y por Redlich y Goodman (2003). Sin embargo, en situaciones reales, la retención y aislamiento del sospechoso, la duración de los interrogatorios, la presión ejercida por la policía, el número y la diversidad de técnicas empleadas, etc. ejercen presumiblemente un efecto mucho más poderoso sobre la tendencia a confesar que las técnicas comparativamente «suaves» empleadas en los trabajos de laboratorio.

5.1.3. Variables situacionales conducentes a confesiones falsas

La situación de interrogatorio en sí misma ya conlleva una serie de factores que «debilitan» al sujeto. Por ejemplo, Irving y Hilgendorf (1980, citado en Gudjonsson y McKeith, 1982) mencionan el efecto estresante que puede tener la poca familiaridad de muchas personas con los procedimientos policiales, el desconocimiento

sobre cuáles son sus derechos, el aislamiento de su familia y amigos, la pérdida de control y de autonomía y la preocupación sobre el futuro inmediato. Los niveles elevados de estrés pueden dificultar la toma racional de decisiones (Gudjonsson y McKeith, 1982; Wakefield y Underwager, 1998), y hemos visto anteriormente que, en los varones, incrementan la sumisión y la internalización (Forrest *et al.* 2002). Gudjonsson y McKeith (1982) sostienen que el sospechoso puede confesar simplemente para reducir la incertidumbre sobre su futuro inmediato. También hay personas a quienes les asusta la perspectiva de verse aislados y encerrados en un ambiente rígido y opresivo, por lo que pueden confesar con el fin de escapar de esta situación, sin tomar en consideración las consecuencias a largo plazo de su decisión (Gudjonsson y McKeith, 1982). Hay también evidencia de que el aislamiento puede generar una pérdida de contacto con la realidad (Gudjonsson y McKeith, 1982). Dramáticas experiencias como el conocido «experimento de la prisión de Stanford» (Zimbardo, Haney, Banks y Jaffe, 1974), muestran hasta qué punto un ambiente policial restictivo puede influir sobre el funcionamiento cognitivo, afectivo y conductual de los «reclusos», que adoptan un rol sumiso y obediente, víctimas de la desesperanza.

Cuando el aislamiento se prolonga, así como cuando los interrogatorios se hacen largos o repetidos, pueden entrar en juego factores como la fatiga y la falta de sueño. La investigación psicológica muestra que estos factores perjudican la toma de decisiones e incrementan la sugestibilidad del interrogado (Blagrove, 1996), con lo que este será vulnerable a las firmes acusaciones del interrogador sobre su culpabilidad y la evidencia aparentemente incontrovertible de su implicación, incluso aunque sea inocente. De hecho, la duración del interrogatorio se relaciona con las falsas confesiones. Así, mientras que Leo (1996) encontró que un 70 por ciento de los interrogatorios policiales habituales duraba menos de una hora y que solo un 7.84 por ciento duraba más de dos horas, los hallazgos de Drizin y Leo (2004) revelan que un 84 por ciento de confesiones manifiestamente falsas se obtuvieron con interrogatorios de más de seis horas y un cincuenta por ciento con interrogatorios de más de doce horas. La duración promedio de los interrogatorios conducentes a confesiones falsas fue de 16 horas. Si bien Leo (1996) indica que a mayor duración mayor probabilidad de obtener una confesión, los datos de Drizin y Leo sugieren que esto es así no solo cuando el interrogado es culpable, sino también cuando es inocente. Asimismo, Leo (1996) observa que cuanto más grave es el delito, más largo es el interrogatorio. Como hemos señalado anteriormente, Drizin y Leo (2004) indican que las falsas confesiones se producen sobre todo en casos que implican delitos serios. Aparentemente, ante tales casos, especialmente si la evidencia es escasa y el convencimiento de la policía fuerte, el interrogador ejerce más presión, que se concreta en una mayor insistencia bajo la forma de un interrogatorio más prolongado y el empleo de más técnicas.

En este sentido, Leo (1996) señala que en un 65 por ciento de los interrogatorios por él analizados la evidencia existente no era sólida. Esto resulta razonable: si la evidencia

es lo bastante consistente no hay necesidad de interrogar al acusado para obtener una confesión[6]. A mayor debilidad de la evidencia más tácticas de interrogatorio se usaron, y a más tácticas de interrogatorio empleadas mayor probabilidad de que el sospechoso confesara (Leo, 1996). La gravedad del delito también incrementó el número de tácticas empleadas en los interrogatorios (Leo, 1996).

Lo anterior sugiere que en algunos casos la policía puede aumentar la presión durante el interrogatorio con el fin de que el sospechoso confiese. Esto incrementa el riesgo de que se produzcan confesiones falsas. Así, en unos trabajos realizados en Islandia con Sigurdsson, Gudjonsson (2001) halló que la principal razón (58 por ciento) de que los presos hubieran confesado en falso fue para escapar de la presión policial. Asimismo, en un 39 por ciento de los casos de falsas confesiones examinados por Gudjonsson (2002), la principal razón para revocar la sentencia fue la cuestionable actuación de la policía («*police impropriety or malpractice*»).

Hay teorías clásicas en psicología que ayudan a comprender el origen de las falsas confesiones. Así, los estudios de Milgram (1974/1980) sobre sumisión a la autoridad son de relevancia en este punto. Como indican Gudjonsson y McKeith (1982), en un interrogatorio policial «el interrogador puede estar investido de una autoridad legitimada socialmente que puede impulsar al sospechoso a obedecer instrucciones y sugerencias que normalmente rechazaría» (p. 258). Además, Ross y Nisbett (1991) señalan algunos factores de la situación creada por Milgram que, curiosamente, observamos que están también presentes en los interrogatorios policiales. Así, no existe un «canal de desobediencia», es decir, no hay manera de que la persona pueda efectivamente negarse a las órdenes de la autoridad: «no hubo ningún canal bien definido, legítimo, que el profesor pudiera utilizar para escapar de la situación e interrumpir su participación en el experimento; y cualquier intento de crear dicho canal se topó con la oposición implacable de un experimentador que, significativamente, jamás reconoció siquiera la legitimidad de la inquietud del profesor» (Ross y Nisbett, 1991, p. 57). La situación es idéntica a la del sospechoso que niega su implicación al ser interrogado por alguien que utiliza el procedimiento en nueve pasos de Inbau *et al.* (2001). La única salida es confesar.

Otra característica que Ross y Nisbett (1991) señalan en el paradigma de Milgram –y que advertimos también en los interrogatorios recomendados por la firma *Reid*– es que los acontecimientos que sucedían no encajaban ni tenían sentido para el sujeto. El aprendiz ya no intentaba aprender, el experimentador parecía ajeno a los gritos de dolor de aquel, no intentó explicar por qué era necesario que el experimento continuara, etc. Era una situación «rara», sin sentido,

[6] Curiosamente, esto contrasta con la recomendación anteriormente expuesta del manual de la Policía Nacional española de utilizar el «acercamiento directo» cuando existan pruebas claras de la culpabilidad del sospechoso.

extraña, incomprensible. ¿Y cómo reaccionan las personas en dicha situación?, se preguntan Ross y Nisbett. Ellos mismos dan la respuesta: «Pocas personas, sugerimos, responderían actuando con decisión o reivindicando su independencia. Más bien, se volverían extrañamente indecisos, poco asertivos e incapaces de enfrentarse a la autoridad o rechazar las expectativas de rol, y muy dependientes de quienes, con calma y confianza, dan órdenes. En definitiva, se comportarían como los sujetos de Milgram» (p. 58). Los paralelismos con los interrogatorios policiales coercitivos son obvios.

Ross y Nisbett (1991) también advierten en la situación de Milgram que el avance se produce en pasos sucesivos. Los profesores no tuvieron que dar la descarga máxima de una vez, sino que iban aumentando gradualmente las descargas de 15 en 15 voltios. Esto hizo que llegaran mucho más allá de lo que inicialmente hubieran podido imaginar. Kassin (2005) advierte la relevancia de esta estrategia para los interrogatorios policiales, y nos recuerda el principio psicológico del «pie en la puerta» en que puede sustentarse: una vez hemos accedido a una pequeña demanda, accederemos a demandas mayores en la misma dirección (Cialdini, 2001). Sin duda las pequeñas y aparentemente inocentes admisiones que el interrogador puede obtener del sospechoso (haber estado allí, haberla abrazado, etc.) allanan el camino para actos más serios de conformidad (ser el autor del delito, haberla violado, etc.).

Pero sin duda una de las estrategias más poderosas para lograr una falsa confesión consiste en la promesa, ya sea explícita o por implicación, de premios o castigos. Ésta se concretiza fundamentalmente (aunque no exclusivamente) en la minimización tal como la entienden Kassin y McNall (1991) (excusas morales, desplazar la responsabilidad a la víctima o a un cómplice, o relativizar la gravedad de los hechos) y en los incentivos para confesar que describen Leo y Ofshe. Kassin y McNall demostraron que la minimización implica veladamente condescendencia. Mostraron a unos sujetos tres versiones de la transcripción de un interrogatorio: una en que el interrogador hizo una promesa explícita de indulgencia, otra en que utilizó la minimización desplazando la responsabilidad a la víctima, y otra en que no se empleó ninguna de estas técnicas. Los sujetos debían estimar la condena que creían que recibiría el sospechoso. Al igual que cuando se hizo una promesa explícita, la minimización redujo las estimaciones sobre la condena en comparación con la situación de control en que no se había empleado ninguna técnica (Kassin y McNall, 1991).

El que la minimización suponga una promesa implícita de indulgencia no sería problemático si esto incrementara la probabilidad de que confesaran los culpables pero no los inocentes. Sin embargo, la investigación muestra que tanto la minimización como las promesas explícitas incrementan más la posibilidad de que confiesen los inocentes que la posibilidad de que lo hagan los culpables. Russano, Meissner, Kassin y Narchet (en prensa, citado por Kassin y Gudjonsson,

2004), idearon un paradigma experimental en que en una condición un cómplice del experimentador hacía que los sujetos violaran las normas al resolver un problema, mientras que en la otra condición no se producía esa violación. El experimentador llamaba luego a cada sujeto y le acusaba de haber hecho trampa, instándole a firmar una admisión. Ofrecía bien una promesa explícita de indulgencia, o bien una explicación bajo la forma de minimización, o ambas técnicas, o ninguna. Los porcentajes de confesiones verdaderas y falsas fueron respectivamente 46 por ciento y 6 por ciento cuando no se usó ninguna táctica; 72 por ciento y 14 por ciento ante la promesa explícita de indulgencia; 81 por ciento y 18 por ciento al emplear minimización; y 87 por ciento y 43 por ciento al emplear ambas técnicas. Basta la minimización para aumentar el índice de confesiones, incluyendo las falsas. Curiosamente, la ratio entre confesiones verdaderas y falsas fue máxima cuando no se empleó ninguna táctica (7.67) y mínima cuando se emplearon ambas (2.02). En otras palabras, mientras que «sólo» una de cada ocho confesiones fue falsa cuando no se empleó ninguna táctica, una de cada dos lo fue cuando se emplearon ambas. Utilizar sólo una de las dos tácticas resultó aproximadamente en una confesión falsa de cada cinco.

No es extraño que las personas confiesen ante promesas de premios o castigos. Como apunta Kassin (2005), los hallazgos del conductismo sobre el poder de los premios y los castigos sobre la conducta son hoy axiomáticos. Pero la posibilidad de confesar motivado por tales incentivos será máxima cuando el sospechoso, culpable o no, esté convencido de que todo apunta a su implicación y de que no hay ninguna vía de escape. Esto se consigue con la presentación de evidencia incriminatoria, real o falsificada, pero aparentemente incortrovertible. Ya hemos visto anteriormente que la evidencia (en forma de testimonio de una persona presente) incrementó el porcentaje de sumisión, internalización y confabulación en el experimento de laboratorio de Kassin y Kiechel (1996) y, en uno de los grupos, también en el de Redlich y Goodman (2003). Los trabajos de campo también apuntan en esta dirección. Así, Morston, Stephenson y Williamson (1992, citado en Kassin y Gudjonsson, 2004), hallaron que solo un 23 por ciento de sospechosos declararon contra sí mismos durante el interrogatorio cuando la evidencia contra ellos era débil, pero cuando esta era sólida lo hicieron un 67 por ciento. Algunos estudios llevados a cabo por Gudjonsson y sus colaboradores (*véase* Gudjonsson, 1992; Kassin y Gudjonsson, 2004) muestran que las confesiones obedecen fundamentalmente a tres factores: percepción de la evidencia incriminatoria, presión externa para confesar (derivada de las técnicas de interrogatorio y del miedo a ser retenido) y presión interna para confesar (sentimientos de culpa y necesidad de confesar para sentirse mejor). El factor más poderoso fue el primero: percepción de la evidencia. Nótese no obstante que muchas de las técnicas de interrogatorio descritas en el presente trabajo incrementan la presión externa e interna para confesar. En palabras de Kassin y Gudjonsson (2004): «Los

interrogadores explotan la psicología de lo inevitable para llevar a los sospechosos a un estado de desesperanza. En cuanto las personas ven un resultado como inevitable, las fuerzas cognitivas y motivacionales conspiran para promover su aceptación, acuerdo e incluso la aceptación del resultado» (p. 54).

Sin duda las falsas confesiones más sorprendentes son las internalizadas, ya que el interrogado llega a creer que cometió un delito del que es inocente. Ya hemos comentado anteriormente que la fatiga y la falta de sueño incrementan la sugestionabilidad, lo que podría resultar en la internalización de la culpabilidad. Asimismo, hemos visto en los experimentos basados en el paradigma de Kassin y Kiechel (1996) lo sencillo que resulta que al menos algunas personas interioricen y confabulen detalles sobre un acto prohibido que no han cometido. Hay otras perspectivas que explican de forma más específica las confesiones falsas internalizadas. Por ejemplo, dentro del marco de su teoría de la autopercepción, Bem (1966) formuló a un grupo de sujetos una serie de preguntas. Debían responder verazmente cuando se encendiera una luz verde y mintiendo cuando se encendiera una luz ámbar. A continuación los sujetos debieron indicar, algunas veces diciendo la verdad y otras mintiendo, si habían cruzado palabras durante una tarea realizada previamente. De nuevo se encendían luces verdes o ámbar, pero esta vez no se relacionaban con la veracidad de las afirmaciones. En la fase final, Bem comprobó los recuerdos de los sujetos sobre las palabras que habían cruzado, hallando que estos admitían erróneamente haber cruzado palabras que realmente no habían cruzado pero sobre las que, en presencia de la luz verde (previamente asociada con la verdad), habían mentido diciendo que sí las habían cruzado. En definitiva, una falsa confesión puede contaminar el recuerdo previo si esta se emite en un contexto relacionado con el acto de decir la verdad. Según Bem, una comisaría de policía puede ser uno de tales contextos, contribuyendo a la interiorización de la propia confesión falsa (Reifman, 1998).

Ofshe (1989, citado por Gudjonsson, 1992) argumenta que las confesiones falsas interiorizadas pueden derivarse del empleo de técnicas como insistir con firmeza en la culpabilidad del sospechoso, presentar evidencia incriminatoria, aislar al interrogado de quienes puedan contradecir su culpabilidad, proporcionarle razones de una laguna de memoria, prolongar el interrogatorio, etc. Con ello se induce la duda y la confusión en la mente del sospechoso, lo cual permite una alteración de su percepción de la realidad. Ello se logra porque el interrogador consigue convencer al sospechoso: (a) de que hay evidencia incontrovertible de que él es culpable del delito, y (b) de que hay una explicación razonable de que no recuerde los hechos.

Las confesiones falsas interiorizadas también pueden deberse a que algunas características del interrogatorio policial son claramente análogas a las situaciones generadoras de falsos recuerdos (Kassin, 1997). Así, en ambos casos hay una figura de autoridad que afirma tener un conocimiento privilegiado sobre el

pasado del sujeto, éste está en una situación de dependencia, sugestionabilidad y manipulación, el experto y el sujeto están en un ambiente socialmente aislado y vacío de claves externas de realidad, y el experto acude a conceptos como la disociación, la represión, las lagunas de memoria, o similares para convencer al sujeto de que acepte un pasado doloroso (Kassin y Gudjonsson, 2004). A continuación aludimos brevemente a los mecanismos por los cuales estas situaciones pueden generar confesiones internalizadas mediante un proceso de creación de recuerdos falsos.

5.1.4. Una perspectiva cognitiva de las confesiones falsas internalizadas

Tal como se expone en el Capítulo 9 del presente volumen, la investigación psicológica muestra que los recuerdos de una persona sobre hechos pasados pueden ser erróneos o incluso enteramente falsos (Loftus, 1993, 1997). Lindsay y Read (1994) discutieron cómo las técnicas usadas por los psicoterapeutas con pacientes adultos en casos de supuesta recuperación de recuerdos reprimidos de abuso sexual infantil incluyen técnicas que pueden generar recuerdos falsos. Recientemente, Henkel y Coffman (2004) han hecho lo propio con las técnicas utilizadas en algunos países durante los interrogatorios policiales. Para ello acuden al marco del control de la realidad (Johnson y Raye, 1981), que se describe con más detalle en otras partes de este volumen. Desde dicho marco se establece una distinción entre recuerdos de origen interno (fruto del pensamiento, la imaginación y la fantasía) y aquellos de origen externo (basados en las propias vivencias y percepciones). Hay unos mecanismos por los que somos por lo general capaces de diferenciar entre unos recuerdos y otros, es decir, podemos determinar si eso que recordamos sucedió realmente o solo lo imaginamos. Para ello nos basamos en una evaluación subjetiva sobre el origen de los recuerdos. Esta evaluación puede concretarse en juicios que pueden abarcar desde el polo heurístico hasta el polo sistemático.

Los *juicios heurísticos* sobre el origen de los recuerdos se basan en la presencia de características perceptuales, contextuales, semánticas e información sobre inferencias cognitivas en el recuerdo. Normalmente, los tres primeros tipos de características son más frecuentes en recuerdos verdaderos y el último tipo abunda más en recuerdos de origen interno. Pero si un hecho que no ha sucedido es particularmente vívido y rico en información sensorial, contextual y semántica, o pobre en información sobre operaciones cognitivas, puede juzgarse como procedente de una experiencia vivida.

Los *juicios sistemáticos* sobre el origen de los recuerdos requieren tiempo y esfuerzo, y se basan en estrategias como, considerar la plausibilidad de los hechos que se recuerdan (por ejemplo: «yo no tengo alas, por lo tanto mi recuerdo de sobrevolar la facultad debe ser fruto de mi imaginación»). Pero cuando un acontecimiento ficticio se hace parecer plausible (por ejemplo, presentando evidencia falsa, el testimonio de otras personas, etc.), uno puede llegar a creer que

ha sucedido. Además, señalan Henkel y Coffman (2004), el estrés, la confusión, la distracción o el abuso de drogas durante la codificación de la información, su recuperación o la evaluación del recuerdo, puede alterar la correcta atribución del origen del recuerdo.

A partir de este punto, y sobre la evidencia de que «las técnicas de interrogatorio propugnadas en numerosos manuales y empleadas en la práctica real reflejan las que se utilizan para inducir recuerdos falsos en el laboratorio» (p. 547), Henkel y Coffman (2004) explican, ilustrando sus argumentos con evidencia experimental amplia y sólida, cómo la perspectiva del control de la realidad permite demostrar el modo en que muchas estrategias de interrogatorio (la presentación de evidencia falsa, la invitación a imaginar cómo pudiera haber sucedido el delito, la alusión a lagunas de memoria, la insistencia en la culpabilidad del interrogado, etc.) pueden generar falsos recuerdos. Por ejemplo, el exponer a los supuestos culpables a información verbal o pictórica (fotografías) referente al delito bajo investigación puede incrementar la familiaridad y la viveza de esta información, atribuyendo luego el sospechoso dicha familiaridad y viveza a haber cometido el delito. Las autoras también discuten los efectos sobre la memoria del estrés durante la codificación y la recuperación.

No es el objetivo del presente trabajo reproducir punto por punto el trabajo de Henkel y Coffman; quede no obstante constancia de su aportación y de nuestra invitación al lector interesado a que acuda a su convincente artículo.

5.1.5. Características personales relacionadas con las confesiones falsas

- Edad

Entre las características personales que incrementan la vulnerabilidad de los sospechosos a las potentes técnicas coercitivas empleadas durante los interrogatorios sobresale la edad. En el estudio de Drizin y Leo (2004), el 99 por ciento de las confesiones falsas provenían de personas menores de 55 años, el 92 por ciento de personas menores de 40 años, el 63 por ciento de personas menores de 25 años y el 33 por ciento de menores de 18 años. Los segmentos de edad en que se produjeron más confesiones falsas fueron de 14 a 17 años (29 por ciento), de 18 a 24 años (27 por ciento) y de 25 a 39 años (30 por ciento). Así, la mayor parte de las confesiones falsas las hicieron personas jóvenes y adolescentes. Algunas (6 por ciento) las hicieron niños menores de 14 años. Estudios anteriores realizados en el Reino Unido y citados por Gudjonsson y McKeith (1982) ya sugerían que las personas más jóvenes tenían una mayor tendencia a confesar, incluso en falso. La investigación reciente de laboratorio revisada por Kassin y Gudjonsson (2004) también muestra que los menores de edad tienen gran tendencia a ofrecer confesiones no solo verdaderas, sino también falsas. Esta tendencia decrece con

la edad. En el estudio antes descrito de Redlich y Goodman (2003), el porcentaje de sujetos que firmaron la confesión disminuyó progresivamente (78 por ciento de la muestra de 12 a 13 años, 72 por ciento de la muestra de 15 a 16 años, y 59 por ciento de los adultos jóvenes), aunque esta variable interaccionó, como hemos dicho, con la presentación o no de evidencia falsa y no afectó a la internalización ni a la confabulación.

En el estudio de Drizin y Leo (2004), entre las razones más frecuentes que los adolescentes citaron para haber confesado en falso estaba «la creencia de que, tras confesar, podrían irse a casa» (p. 966). Otros autores (Kassin y Gudjonsson, 2004) aluden a la investigación que muestra que los menores son vulnerables a preguntas sugerentes y otras tácticas de influencia social (Bruck y Ceci, 1999). Estas vulnerabilidades pueden incrementarse ante una figura de autoridad (Kassin y Gudjonsson, 2004). De hecho, se ha argumentado que la mera obediencia la autoridad podría explicar la mayor tendencia de los menores a confesar en falso (Redlich y Goodman, 2003).

- Inteligencia, retraso mental y enfermedades psiquiátricas

La baja inteligencia y los problemas mentales se relacionan también con la probabilidad de ofrecer falsas confesiones, aunque en modo alguno son necesarios para que estas se produzcan. Hay estudios que muestran que las personas con escasa inteligencia son más susceptibles a preguntas sesgadas, confabulan más y muestran una mayor aquiescencia con el interrogador (Clare y Gudjonsson, 1993). Asimismo, subestiman las consecuencias de las falsas confesiones, pues creen que la inocencia será evidente a ojos de los demás (Clare y Gudjonsson, 1995). Las personas con retraso mental muestran también una alta necesidad de aprobación, especialmente ante figuras de autoridad, y son más susceptibles a las preguntas sugerentes (*véase* Kassin y Gudjonsson, 2004). No debe sorpender, en consecuencia, que un 22 por ciento de las falsas confesiones analizadas por Drizin y Leo (2004) fueran hechas por personas con retraso mental, y que un 26 por ciento de las descritas por Gudjonsson (2002) provenieran de personas con un cociente intelectual límite.

Kassin y Gudjonsson (2004) también argumentan que la sintomatología de algunas enfermedades mentales (alteraciones perceptivas y de memoria, ruptura en el control de la realidad, ansiedad, alteracions en la capacidad de juicio, etc.) pueden hacer que quienes las sufren ofrezcan confesiones falsas. De hecho, un 10 por ciento de las falsas confesiones de la muestra de Drizin y Leo (2004) y un 30 por ciento de las presentes en la muestra de Gudjonsson (2002) provienen de personas con alguna enfermedad mental[7].

[7] Drizin y Leo (2004) advierten que las cifras reales de personas con retraso mental y enfermedad mental pueden ser mayores que las que ellos ofrecen, ya que no disponían de esta información en todos los casos analizados.

• Sugestionabilidad

Sin duda es esta la variable de personalidad cuya influencia sobre las confesiones falsas más se ha estudiado. En la mayoría de trabajos se ha empleado la Escala de Sugestionabilidad de Gudjonsson (*Gudjonsson Suggestibility Scale* o GSS; Gudjonsson, 1997). Se lee al sujeto un párrafo que describe unos hechos y entonces este debe contar todo lo que recuerde. Después se le formulan 20 preguntas, 15 de las cuales son engañosas. Una vez que el sujeto haya respondido todas las preguntas, el evaluador le dice con un tono de voz firme que ha cometido errores y que debe contestar de nuevo, con mayor exactitud, a las 20 preguntas. La escala mide, entre otras cosas, la aceptación de la información errónea de las preguntas engañosas (*Yield 1*) y los cambios en las respuestas dadas a las 20 preguntas tras el *feedback* negativo (*Shift*). La suma de *Yield 1* y *Shift* permite obtener un índice de Sugestionabilidad Total.

En los estudios de laboratorio, las puntuaciones en la GSS no siempre han correlacionado con la tendencia a hacer falsas confesiones o internalizar (Forrest *et al.*, 2002; Horselenberg *et al.*, 2003; Redlich y Goodman, 2003). Sin embargo, la investigación de campo realizada por Gudjonsson y sus colaboradores (*véase* Kassin y Gudjonsson, 2004, para una revisión) muestra que los «supuestos confesores falsos» (quienes confesaron pero luego se retractaron) presentan puntuaciones mayores en sugestionabilidad que la población en general, y los «resistentes» (quienes no confesaron durante el interrogatorio) tienen puntuaciones menores. En otro estudio un grupo de presos que supuestamente había confesado en falso no difirió del resto de presos en sugestionabilidad, pero quienes habían proporcionado una confesión internalizada puntuaron más que aquellos cuya confesión no había sido internalizada (*véase* Kassin y Gudjonsson, 2004). Las puntuaciones en sugestionabilidad correlacionan inversamente con la inteligencia y la memoria, y directamente con la falta de asertividad, la ansiedad evaluativa, la ansiedad estado y un estilo de afrontamiento evitativo (Gudjonsson, 1992; Kassin y Gudjonsson, 2004).

• Sumisión

Otra variable estudiada por Gudjonsson es la sumisión (*compliance*), que comprende el deseo de agradar y de proteger la autoestima en presencia de otras personas, así como el deseo de evitar la confrontación y el conflicto con los demás, especialmente con quienes están en una posición de autoridad. La puntuación en una escala de sumisión elaborada por Gudjonsson permitió diferenciar entre quienes supuestamente habían hecho confesiones falsas y quienes resistieron la presión policial para confesar (véase Gudjonsson, 1992; Kassin y Gudjonsson, 2004). Sin embargo, en el experimento de laboratorio de Horselenberg *et al.* (2003) la sumisión no se relacionó con las medidas dependientes. Tampoco lo hicieron otras variables individuales, como la sugestionabilidad, la tendencia a

fantasear, la tendencia a experimentar fenómenos disociativos y la tendencia a experimentar errores cognitivos (Horselenberg *et al.*, 2003).

• Género

El género ha arrojado resultados contradictorios. No ejerció ningún efecto en el estudio de Kassin y Kiechel (1996) ni en el de Redlich y Goodman (2003), interaccionó con el estrés en el de Forrest *et al.* (2002), y las mujeres encarceladas de Gudjonsson y Sigurdsson (1994, citado por Forrest *et al.*, 2002) indicaron en mayor medida que los hombres haber hecho una confesión falsa. Drizin y Leo (2004) hallaron que un 93 por ciento de los confesores falsos eran hombres, pero esto puede deberse a que estos son detenidos e interrogados con más frecuencia que las mujeres (Leo, 1996).

• Conclusión

En resumen, hay una serie de características individuales que puede poner a determinadas personas en una situación de mayor vulnerabilidad a la presión ejercida durante los interrogatorios, incrementando la posibilidad de que hagan confesiones falsas. Estas características son la corta edad, la escasa inteligencia y el retraso mental, las patologías mentales, la sugestionabilidad y la sumisión.

5.2. Consecuencias de las confesiones falsas

Hasta aquí hemos visto que la policía puede someter a inocentes al interrogatorio y que muchas técnicas de interrogatorio pueden por su naturaleza generar confesiones falsas. ¿Cuáles son las consecuencias de todo ello? La gravedad del problema debe medirse, desde luego, en función de las consecuencias. Kassin y Neumann (1997) encontraron que las confesiones tenían un mayor efecto sobre la condena que la identificación de testigos oculares y que el testimonio sobre el carácter. Tras analizar el desenlace de los casos cuyos interrogatorios observó, Leo (1996) concluyó que la confesión resuta en: (a) una mayor probabilidad de ser acusado por el fiscal, (b) una menor probabilidad de que el caso sea sobreseído, (c) una mayor probabilidad de que el sospechoso sea condenado, y (d) una pena mayor. Un 48 por ciento de las confesiones falsas analizadas por Leo y Ofshe (1998) llegaron a juicio. Los casos que llegaron a juicio tuvieron un 73 por ciento de posibilidades de resolverse con una sentencia condenatoria. De todos los casos, un 7 por ciento acabaron en pena de muerte. En el estudio de Drizin y Leo (2004) un 35 por ciento de todos los falsos confesores fueron condenados. Un 79 por ciento de estos recibió sentencias mayores de 10 años; un 20 por ciento fue incluso condenado a muerte. Aproximadamente 4 de cada 5 imputados cuyo caso llegó a los tribunales fueron condenados, siendo la evidencia casi exclusivamente una confesión que luego se demostró que era falsa (Drizin y Leo, 2004).

Kassin y Sukel (1997) demostraron experimentalmente el poder de las falsas confesiones. Sus sujetos juzgaron una declaración obtenida bajo presión como involuntaria, y dijeron que no afectó a sus decisiones sobre la pena. Sin embargo, la mera presencia de esta confesión incrementó la probabilidad de que esos mismos sujetos condenaran al acusado. Una explicación de la poderosa influencia de las confesiones alude al error fundamental de atribución entre los actores del sistema de administración de justicia (Kassin, 1997).

Drizin y Leo (2004) advierten que las consecuencias de confesar en falso en modo alguno se limitan solo a la condena. La retención previa al juicio supone también una importante privación de libertad, que en su muestra se prolongó durante más de un año en un 24 por ciento de quienes jamás serían condenados. Drizin y Leo aluden además al estigma de la acusación, al daño a la reputación personal y profesional del sospechoso, a las pérdidas económicas y profesionales (interrupción del salario, pérdida de empleo, etc.) y al daño emocional de ser apartado de los amigos y los familiares.

6. UNA APROXIMACIÓN ALTERNATIVA

Vrij (1998) contrapone la aproximación norteamericana de Inbau *et al.* (2001) con la orientación británica descrita por Baldwin (1992). Según este último autor, los mejores interrogadores son aquellos que poseen amplias habilidades sociales y comunicativas, que tienen un temperamento calmado, son pacientes, pueden responder con rapidez y flexibilidad, poseen conocimientos legales y tienen imaginación. Estos interrogadores se preparan minuciosamente de antemano, formulan las alegaciones con total claridad y serenidad, no hacen ninguna asunción sobre cuál debe ser la respuesta del interrogado, escuchan atentamente lo que éste tenga que decir, cuestionando solo aquello que no encaje con la evidencia disponible y haciéndolo sin intimidar ni acosar al interrogado, y en todo momento mantienen el control de cuanto sucede. Ya hemos comentado anteriormente que el manual de formación de la policía española propone básicamente una aproximación de este tipo, si bien desvirtuada por algunas técnicas concretas que resultan abusivas.

Vrij (1998) es consciente de que la aproximación de Baldwin (1992) puede presentar limitaciones ante sospechosos poco cooperativos que no quieran hablar. Sin embargo, argumenta que: (a) la investigación muestra que la mayoría de sospechosos se muestran dispuestos a colaborar durante el interrogatorio policial, por lo que no hay necesidad de emplear estrategias de presión; y (b) cuando, como es el caso español, las técnicas coercitivas no están permitidas, la policía no tiene otra alternativa que buscar evidencia de otra naturaleza, lo cual es una ventaja ya que esta evidencia puede cuestionar la credibilidad de una confesión falsa. Como dice Vrij (1998): «Los detectives deben tener presente que aunque

una razón de que los sospechosos no desean cooperar es que no están dispuestos a admitir que han cometido el delito, una razón alternativa puede ser que son inocentes» (p. 143).

7. Aspectos aplicados: posibles soluciones al problema de las confesiones falsas

El peligro de obtener falsas confesiones durante los interrogatorios, así como los indudables perjuicios que éstas acarrean al sospechoso, obligan a tomar medidas de prevención. Tales medidas deben ser, básicamente, de tipo legal. En este sentido, la legislación española provee una serie de salvaguardas que contribuyen a limitar las posibilidades de obtener confesiones falsas. Sin embargo, hay otras medidas que podrían añadirse a las ya existentes. También nos parece necesario constatar el cumplimiento de las mismas. Por último, otro tipo de precauciones son de carácter menos institucional. Valga como ejemplo el conocimiento del interrogador concreto sobre el peligro de las confesiones falsas y su elección personal de utilizar técnicas no coercitivas, con independencia de lo que establezca la legislación vigente al respecto. Consideramos que también hay que avanzar en este sentido.

Señalamos a continuación algunas recomendaciones, muchas de las cuales ya se encuentran recogidas en la legislación española:

- *Instruir a la policia en lo concerniente a las confesiones falsas.* Muchas de tales confesiones son obtenidas por policías bien intencionados que ignoran los peligros que conllevan ciertas técnicas de interrogatorio. Drizin y Leo (2004) señalan específicamente cuantro ámbitos en que la policía debería recibir información: (a) la pobre relación entre el comportamiento corporal y la culpabilidad o inocencia del sospechoso (*véase* el Capítulo 14 del presente manual); (b) la existencia, diversidad y causas de las confesiones falsas y cómo funcionan las tácticas coercitivas de interrogatorio que en ocasiones se emplean; (c) cómo diferenciar entre confesiones falsas y verdaderas (en breve exponemos algo al respecto); y (d) cómo interrogar a personas pertenecientes a grupos vulnerables (menores de edad, personas con discapacidad mental, personas con trastornos psiquiátricos, etc.). Con este capítulo y algunos de los restantes del presente volumen quisiéramos contribuir, al menos parcialmente, a proporcionar esta información a miembros de la policía.
- *Limitar por ley el tiempo de custodia del sospechoso.* La Constitución Española (art. 17.2) y la Ley de Enjuiciamiento Criminal (art. 520.1) establecen que la detención preventiva debe prolongarse solo durante el tiempo necesario para el esclarecimiento de los hechos, y en ningún caso durante más de 72 horas. Pasado este tiempo, el detenido debe ser puesto en libertad o

pasar a disposición judicial. Señala Gimeno (2004) que este «esclarecimiento de los hechos» no se refiere a toda la investigación de la fase de instrucción, «la cual puede durar meses e incluso años» (p. 274), sino solo a los actos policiales de reconocimiento de identidad y la declaración del detenido.

- *Limitar por ley la duración del interrogatorio y el horario en que este se realice.* La legislación española no regula explícitamente la duración del interrogatorio, pero el art. 393 de la LECrim establece que cuando el examen del imputado se prolongue durante mucho tiempo[8], o cuando se le hayan hecho tantas preguntas que haya perdido la serenidad de juicio para seguir contestando, se le concederá el tiempo necesario para descansar y recuperar la calma. Lo contrario podría entrar en lo que el art. 174.1 del actual Código Penal considera tortura –que no se limita al abuso físico– acarreando las medidas sancionadoras pertinentes. Además, el art. 393 de la LECrim obliga asimismo a hacer constar en el acta de la declaración el tiempo que ha durado el interrogatorio, aunque no hay acuerdo sobre si esta obligatoriedad se limita a los casos en que este se ha tenido que interrumpir debido a la fatiga del interrogado o es de ámbito general (Revilla, 2000). A diferencia de lo que sucede en otros países (Reino Unido), la legislación española tampoco prohibe explícitamente el interrogatorio nocturno. Hay comentadores (Revilla, 2000) que argumentan que este no debe prohibirse cuando con ello se pueda favorecer al imputado, pero que «cosa distinta es que quisiera sacarse provecho de esa torpeza de los sentidos motivada por el sueño, para obtener una declaración inculpatoria. Utilizar la noche para dicho intento no es sino el empleo de métodos abusivos que restan capacidad defensiva, al servirse de una falta de vigor o carencia de energía mental que resulta desde todo punto inadmisible» (Revilla, 2000, pp. 121-122). No estaría de más una regulación explícita sobre este particular en la Ley de Enjuiciamiento Criminal.
- *Evitar el empleo de tácticas coercitivas de interrogatorio.* Afortunadamente, la legislación española es bastante restrictiva en este punto. Todo detenido debe ser informado de los hechos que se le atribuyen y de sus derechos, entre los que se cuentan el derecho a guardar silencio y el derecho a no declarar contra sí mismo y no confesarse culpable (art. 520.2 LECrim). Además, el art. 389 de la LECrim establece que no se podrá emplear con el procesado género alguno de coacción o amenaza. Revilla (2000) entiende que esto no se limita a la intimidación física, ni siquiera a lo que él llama

[8] Qué es «mucho tiempo» queda abierto, desde luego y desafortunadamente, a la interpretación. Revilla (2000) también cuestiona el que no se considere la fatiga *previa* del sospechoso como un impedimento para el interrogatorio, y defiende que si en el momento de dar inicio al mismo el imputado se encuentra fatigado por cualquier otro motivo debería posponerse su toma de declaración.

«tortura mental», sino que refiere asimismo a una «serie de métodos y técnicas que, trastornando la quietud o el sosiego psíquico del sujeto, le impiden una libre determinación de sus actos, llevándole a hacer algo que sin ese impulso externo no hubiese elegido realizar» (p. 94). El autor entiende la incomodidad física durante el interrogatorio como «coacción ambiental», y cuestiona la legalidad de técnicas como indicar al sospechoso que es inutil ocultar la verdad ya que es evidente que es culpable, darle algún dato que apunte a su participación en el delito, informarle de que otros sospechosos han declarado contra él, o mentirle para que declare en el sentido deseado. Desde este punto de vista, la inmensa mayoría de las técnicas de interrogatorio recomendadas en los manuales norteamericanos (y algunas de las que presenta el manual de formación de nuestra Policía Nacional) son ilegales en España. También lo es cualquier táctica de minimización, pues, como mostraron Kassin y McNall (1991), implica una promesa de indulgencia.

Asimismo, la Ley de Enjuiciamiento Criminal establece en su artículo 389 que las preguntas no deben ser ni sugestivas ni capciosas. Las primeras podrían sesgar la respuesta del interrogado, limitando en consecuencia su legítima libertad (Revilla, 2000), y las segundas le crearían confusión, teniendo como base «el engaño o artificio a fin de conseguir una declaración favorable al planteamiento o posición de quien formula la pregunta; y responden, por tanto, a un planteamiento estratégico que quiebra con las elementales reglas que deben presidir la actividad procesal, y, en particular, la metodología probatoria en un Estado de Derecho» (Revilla, 2000, p. 100). Lo anterior hace que técnicas tales como atajar las negaciones del sospechoso argumentando insistentemente que es culpable y que lo mejor es que lo admita, presentarle evidencia incriminatoria para que confiese, etc. estén prohibidas. En su lugar debería emplearse una orientación al estilo de la descrita por Baldwin (1992) que hemos resumido anteriormente.

- *Evitar proporcionar al sospechoso información sobre el delito durante el interrogatorio.* La provisión de información podría contaminar la memoria del sospechoso, podría alterar su control de la realidad, e impediría poder contrastar lo que dijera con los hechos objetivos del caso conocidos solo por la policía. Si bien, naturalmente y en cumplimiento del art. 520 de la LECrim, el detenido debe ser informado desde un primer momento de los hechos que se le imputan, conviene no informarle de los pormenores del delito hasta haber obtenido de él toda la información fiable que pueda proporcionar.
- *Exigir legalmente la presencia de un abogado durante el interrogatorio.* La legislación española contempla el derecho a la asistencia de un abogado durante las diligencias policiales y judiciales (art. 17.3 de la Constitución

Española; art. 520.2 LECrim). Sin embargo, si a las ocho horas de la comunicación al Colegio de Abogados no se ha presentado un letrado, podrá tomarse en cualquier caso declaración al detenido (art. 520.4 LECrim). La presencia de un abogado puede prevenir el empleo de métodos coercitivos de interrogatorio. Revilla (2000) argumenta que la función defensora del abogado le obliga a intervenir, especialmente durante el interrogatorio, si entiende que los policías «no observan estrictamente las formalidades legales de las diligencias en que intervienen (art. 297.3 LECrim); formulan las preguntas de un modo capcioso o sugestivo (art. 389.2 LECrim); prolongan el interrogatorio durante mucho tiempo, de modo que el detenido haya perdido la serenidad de juicio necesaria para contestar (art. 393 LECrim); realizan cargos o reconvenciones (art. 396 2 LECrim), o, en general, usan medios de averiguación que la ley no autoriza» (p. 137).

- *Filmar en vídeo el interrogatorio.* Prácticamente todos los autores interesados en el tema de las falsas confesiones (Drizin y Leo, 2004; Kassin, 2004, 2005; Leo y Ofshe, 1998; Wakefield y Underwager, 1998), así como varias fuerzas policiales en diversos lugares del mundo, abogan por la grabación audiovisual del interrogatorio, y por hacerlo de principio a fin, es decir, recogiendo el interrogatorio *completo*. En algunos sitios (por ejemplo, el Reino Unido y hasta el momento cuatro estados norteamericanos) esta grabación es obligatoria. Las ventajas que ello supone son: (a) guardar un registro literal y exacto de la declaración del imputado y las circunstancias en que esta se produjo; (b) garantizar el cumplimiento de la normativa concerniente al modo en que deben realizarse los interrogatorios, frenando cualquier atisbo de abuso que pudiera producirse «a puerta cerrada»; y (c) atajar las quejas o demandas del imputado o la defensa argumentando presión o malos tratos durante el interrogatorio.

  Al abogar por la grabación de los interrogatorios, Kassin (2005) no deja de recordarnos la investigación de Lassiter y sus colaboradores indicativa de que la cámara debe adoptar un «enfoque neutral» en que aparezcan tanto el interrogador como el interrogado. De otro modo la gente tiende a subestimar la influencia de variables situacionales tales como la presión del interrogador, sobreestimando la medida en que las confesiones son voluntarias (Lassiter, 2002; Lassiter, Geers, Munhall, Handley y Beers, 2001).
- *Comparar la información proporcionada por el interrogado con los hechos objetivos del delito.* Leo y Ofshe (1998) y Drizin y Leo (2004) comentan que las afirmaciones del interrogado «fui yo» o «yo lo hice» no discriminan adecuadamente entre culpables e inocentes. Es necesario además: (a) Comparar la información proporcionada en la confesión con los hechos objetivos del caso que solo el culpable y la policía deberían conocer (para esto es esencial que la policía no haya transmitido esta información al

interrogado); (b) examinar si la confesión describe con exactitud elementos poco comunes del delito (por ejemplo, mutilación de un tipo determinado) o detalles superficiales sobre la escena del crimen jamás hechos públicos; (c) comprobar si la confesión conduce a nuevos hallazgos (por ejemplo, el arma que no se pudo encontrar se descubre en el lugar indicado por el interrogado); (d) examinar si la confesión explica anomalías o ciertos aspectos del delito inexplicables de otro modo; y (e) examinar si las pruebas físicas o médicas confirman la confesión. Por muy detallada que sea una confesión, si no encaja con los hechos objetivos del caso es probablemente falsa. En ocasiones ha sucedido que la historia del sospechoso se ha apartado de los hechos objetivos del caso y en su lugar ha coincidido exactamente con la teoría de los hechos que tenía la policía en el momento del interrogatorio (*véase* Drizin y Leo, 2004; Leo y Ofshe, 1998). No hay duda posible sobre el verdadero origen de tales confesiones.

- *Desconfiar de expresiones como «supongo», «debo haberlo hecho», «imagino», «no lo recuerdo», etc. en la confesión del interrogado.* Si bien no conocemos ningún estudio empírico que haya contabilizado el número tales expresiones en confesiones verdaderas y falsas, algunos autores (Drizin, 2004), sugieren que estas pueden reflejar que el imputado no está seguro de ser realmente el autor los hechos y que confiesa bajo presión o en un estado de confusión sobre lo ocurrido realmente.
- *Establecer legalmente que nadie pueda ser condenado sólo sobre la base de su confesión.* Es necesario establecer el requisito de que, más allá de las palabras del imputado, haya evidencia independiente incontrovertible de su culpabilidad.

8. Conceptos clave

Confesiones falsas coaccionadas internalizadas. Confesiones ofrecidas por un inocente que, debido a las técnicas de interrogatorio empleadas, llega a creer que sí cometió el delito.

Confesiones falsas coaccionadas sumisas. Confesiones ofrecidas por un inocente con el fin de escapar de la extrema incomodidad de la situación de interrogatorio. El interrogado se sigue considerando a sí mismo inocente del delito que se le imputa.

Confesiones falsas voluntarias. Confesiones ofrecidas por un inocente de forma voluntaria y sin ningún tipo de presión externa.

Entrevista. Modo de cuestionar a los testigos y las víctimas que se basa en la cooperación. Su objetivo es el establecimiento de los hechos tal como ocurrieron realmente.

Error fundamental de atribución. Tendencia a sobreestimar el impacto de factores disposicionales sobre la conducta al tiempo que se subestima la

influencia de factores situacionales. Debido a este error nos cuesta creer que una persona inocente confiese un delito que no ha cometido.

Interrogatorio. Modo de cuestionar a los sospechosos que parte de una presunción de culpabilidad y cuyo objetivo consiste en minar las defensas del sospechoso y obtener así una confesión.

Interrogatorio en nueve pasos de Inbau y Reid. Modalidad particularmente coercitiva de interrogatorio elaborado en su forma inicial hace ya cuatro décadas en los EE.UU. por Fred Inbau y John Reid. Consiste en nueve pasos sucesivos que acorralan al sospechoso, debilitando progresivamente sus resistencias a confesar. La firma *John E. Reid & Associates* afirma haber entrenado en este tipo de interrogatorio a más de 300000 profesionales. Muy cuestionado desde la comunidad científica, este interrogatorio es no obstante muy popular entre los miembros de las fuerzas de seguridad de los EE.UU.

Maximización. Técnica consistente en maximizar la gravedad del delito o sus consecuencias para que el sospechoso se sienta intimidado y confiese.

Minimización. Técnica consistente en minimizar la gravedad del delito o sus consecuencias, ofrecer excusas morales para su comisión, atribuir la culpa a otra persona, etc. para que el sospechoso ceda y confiese. Se ha demostrado que la minimización implica una promesa velada de indulgencia y que aumenta más la probabilidad de que se produzcan confesiones falsas que la probabilidad de que se produzcan confesiones verdaderas.

Profecía que se cumple a sí misma. Proceso según el cual una Persona A: (a) adquiere una expectativa determinada, que puede ser errónea, sobre otra persona (Persona B); (b) inadvertidamente, se comportan hacia ella de forma consistente con esta expectativa; y (c) la Persona B responde de forma acorde a la conducta de la Persona A, confirmando la expectativa inicial de aquella. Kassin y sus colaboradores (2003) han mostrado que la expectativa inicial de que el interrogado es probablemente culpable pone en marcha este proceso en los interrogatorios.

Sesgo confirmatorio. Sesgo consistente en buscar y prestar atención sólo a aquella información consistente con una creencia previa, rechazando la evidencia inconsistente con esa crencia, e interpretando toda información ambigua de forma acorde con la misma. Dado que la policía a menudo interroga a sospechosos en cuya culpabilidad cree firmemente, puede caer inadvertidamente en un sesgo confirmatorio.

9. PARA SABER MÁS

9.1. Referencia esencial

KASSIN, S. M. y GUDJONSSON, G. H. (2004). The psychology of confessions: A review of the literature and issues. *Psychological Science in the Public Interest, 5,* 33-67.

Ampio y exhaustivo artículo de revisión redactado por los dos investigadores más relevantes del tema desde el ámbito de la psicología. La orientación psicosocial del primero se complementa con la perspectiva clínica del segundo. Un excelente trabajo para profundizar en la psicología de los interrogatorios y las confesiones.

9.2. Referencias adicionales

DRIZIN, S. A. y LEO, R. A. (2004). The problem of false confessions in the post-DNA world. *North Carolina Law Review, 82*, 891-1004. (accesible en internet: http://www.williams.edu/Psychology/Faculty/Kassin/files/drizenl.leo.04.pdf).

Extenso e interesante informe sobre un total de 125 casos confirmados de confesiones falsas en Estados Unidos. Los autores analizan algunas variables (demográficas, legales, etc.) relacionadas con las falsas confesiones, describen en detalle varios casos representativos y extraen algunas conclusiones, para terminar con algunas recomendaciones. El artículo ayuda a comprender la profundidad del problema de las confesiones falsas.

HENKEL, L. A. y COFFMAN, K. J. (2004). Memory distortions in coerced false confessions: A source monitoring framework analysis. *Applied Cognitive Psychology, 18*, 567-588.

Interesante artículo que explica, desde la perspectiva del control de la realidad, cómo diversas técnicas específicas de interrogatorio que se recomiendan en los manuales policiales pueden dar lugar a confesiones falsas internalizadas.

INBAU, F. E., REID, J. E., BUCKLEY, J. P. y JAYNE, B. C. (2001). *Criminal interrogation and confessions* (4ª ed.). Gaithersberg, MD: Aspen.

Última edición del controvertido manual de Inbau y colaboradores que aboga por un estilo agresivo de interrogatorio.

REFERENCIAS

AMNISTÍA INTERNACIONAL (2004). *Acabar con la doble injusticia. Víctimas de tortura y malos tratos sin reparación*. Madrid: Sección Española de Amnistia Internacional. (Encontrado el 26 de Mayo de 2006 en http://www.ikusbide.net/new-file-storage/download/802-011-_Informe_AI_2004_-_Acabar_con_la_doble_injusticia.pdf?version_id=1823).

ASCH, S. E. (1956). Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs, 70*(9), (nº 416).

BALDWIN, J. (1992). *Videotaping of police interviews with suspects: An evaluation*. Londres: Home Office.

BEM, D. J. (1966). Inducing belief in false confessions. *Journal of Personality and Social Psychology, 3*, 707-710.

BLAGROVE, M. (1996). Effects of length of sleep deprivation on interrogative suggestibility. *Journal of Experimental Psychology: Applied, 2*, 48-59.

BLAIR, J. P. y KOOI, B. (2004). The gap between training and research in the detection of deception. *International Journal of Police Science and Management, 6*, 77-83.

BRUCK, M. y CECI, S. J. (1999). The suggestibility of children's memory. *Annual Review of Psychology, 50*, 419-439.

BULL, R. (1997). Entrevistas a niños testigos. En R. Arce y F. Fariña (Eds.), *Psicología e investigación judicial* (pp. 19-38). Madrid: Fundación Universidad-Empresa.

CARRANCHO, J. I. (2002). La entrevista policial. En *Psicología social II. Segundo curso Escala Ejecutiva*. Ávila: División de Formación y Perfeccionamiento de la D.G.P.

CLARE, I. C. y GUDJONSSON, G. (1993). Interrogative suggestibility, confabulation, and acquiescence in people with mild learning disabilities (mental handicap): Implications for reliability during police interrogations. *British Journal of Clinical Psychology, 32*, 295-301.

CLARE, I. C. y GUDJONSSON, G. (1995). The vulnerability of suspects with intellectual disabilities during police interviews: A review and experimental study of decision-making. *Mental Handicap Research, 8*, 110-128.

CIALDINI, R. B. (2001). *Influence: Science and practice* (4ª ed.). Needham Heights, MA: Allyn & Bacon.

DRIZIN, S. A. (2004). Defending a false or coerced confession case in the post-DNA age: What do you need to know to represent your clients effectively? *The Wisconsin Defender, 12*, 4-9, 18-27.

DRIZIN, S. A. y LEO, R. A. (2004). The problem of false confessions in the post-DNA world. *North Carolina Law Review, 82*, 891-1004.

FISHER, R. P. y GEISELMAN, R. E. (1992). *Memory-enhancing techniques for investigative interviewing: The cognitive interview*. Springfield, IL: Charles C. Thomas.

FORREST, K. D., WADKINS, T. A. y MILLER, R. L. (2002). The role of preexisting stress on false confessions: An empirical study. *The Journal of Credibility Assessment and Witness Psychology, 3*, 23-45.

FRANK, M. G. y FEELEY, T. H. (2003). To catch a liar: Challenges for research in lie detection training. *Journal of Applied Communication Research, 31*, 58-75.

GARRIDO, E. y MASIP, J. (1999). How good are police officers at spotting lies? *Forensic Update, 58*, 14-21.

GARRIDO, E., MASIP, J. y HERRERO, C. (2004). Police officers' credibility judgments: Accuracy and estimated ability. *International Journal of Psychology, 39*, 254-275.

GILBERT, D. T. y MALONE, P. S. (1995). The correspondence bias. *Psychological Bulletin, 117*, 21-38.

GIMENO, V. (2004). *Derecho procesal penal*. Madrid: Colex.

GUDJONSSON, G. (1992). *The psychology of interrogations, confessions and testimony*. Chichester: Wiley.

GUDJONSSON, G. (1997). *The Gudjosson Suggestibility Scales Manual*. East Sussex: Psychology Press.

GUDJONSSON, G. (2001). False confessions. *The Psychologist, 14*, 588-591.

GUDJONSSON, G. (2002). Unreliable confessions and miscarriages of justice in Britain. *International Journal of Police Science and Management, 4*, 332-343.

GUDJONSSON, G. H. y MCKEITH, J. A. C. (1982). False confessions. Psychological effects of interrogation. A discussion paper. En A. Trankell (Ed.), *Reconstructing the past. The role of psychologists in criminal trials* (pp. 253-269). Estocolmo: Norstedts.

HENKEL, L. A. y COFFMAN, K. J. (2004). Memory distortions in coerced false confessions: A source monitoring framework analysis. *Applied Cognitive Psychology, 18*, 567-588.

HORSELENBERG, R., MERCKELBACH, H. y JOSEPHS, S. (2003). Individual differences and false confessions: A conceptual replication of Kassin and Kiechel (1996). *Psychology, Crime, & Law, 9*, 1-8.

INBAU, F. E., REID, J. E., BUCKLEY, J. P. y JAYNE, B. C. (2001). *Criminal interrogation and confessions* (4ª ed.). Gaithersberg, MD: Aspen.

JAYNE, B. C. (1986). The psychological principles of criminal interrogation. An Appendix. En F. E. Inbau, J. E. Reid, y J. P. Buckley, *Criminal interrogation and confessions* (3ª ed.). Baltimore, MD: Williams & Wilkins.

JOHNSON, M. K. y RAYE, C. L. (1981). Reality monitoring. *Psychological Review, 88*, 67-85.

KALBFLEISCH, P. J. (1994). The language of detecting deceit. *Journal of Language and Social Psychology, 13*, 469-496.

KASSIN, S. M. (1997). The psychology of confession evidence. *American Psychologist, 52*, 221-233.

KASSIN, S. M. (2004). True or false: «I'd know a false confession if I saw one». En P.-A. Granhag y L. A. Strömwall (Eds.), *The detection of deception in forensic contexts* (pp. 172-194). Cambridge: Cambridge University Press.

KASSIN, S. M. (2005). On the psychology of confessions. *American Psychologist, 60*, 215-228.

KASSIN, S. M. y FONG, C. T. (1999). «I'm innocent!»: Effects of training on judgments of truth and deception in the interrogation room. *Law and Human Behavior, 23*, 499-516.

KASSIN, S. M., GOLDSTEIN, C. C. y SAVITSKY, K. (2002). Behavioral confirmation in the interrogation room: On the dangers of presuming guilt. *Law and Human Behavior, 27*, 187-203.

KASSIN, S. M. y GUDJONSSON, G. H. (2004). The psychology of confessions: A review of the literature and issues. *Psychological Science in the Public Interest, 5*, 33-67.

KASSIN, S. M. y KIECHEL, K. L. (1996). The social psychology of false confessions: Compliance, internalization, and confabulation. *Psychological Science, 7*, 125-128.

KASSIN, S. M. y MCNALL, K. (1991). Police interrogations and confessions. Communicating promises and threats by pragmatic implication. *Law and Human Behavior, 15*, 233-251.

KASSIN, S. M. y NEUMANN, K. (1997). On the power of confession evidence: An experimental test of the «fundamental difference» hypothesis. *Law and Human Behavior, 21*, 469-484.

KASSIN, S. M. y NORWICK, R. J. (2004). Why suspects waive their *Miranda* rights: The power of innocence. *Law and Human Behavior, 28*, 211-221.

KASSIN, S. M. y SUKEL (1997). Coerced confessions and the jury: An experimental test of the «harmless error» rule. *Law and Human Behavior, 21*, 27-46.

KASSIN, S. M. y WRIGHTSMAN, L. S. (1985). Confession evidence. En S. M. Kassin y L. S. Wrightsman (Eds.). *The psychology of evidence and trial procedure* (pp. 67-94). Beverly Hills, CA: Sage.

KELMAN, H. (1958). Compliance, identification and internalization: Three pocesses of opinion change. *Journal of Conflict Resolution, 2*, 51-60.

LASSITER, G. D. (2002). Illusory causation in the courtroom. *Current Directions in Psychological Science, 11*, 204-211.

LASSITER, G. D., Geers, A. L., Munhall, P. J., Handley, I. M., y Beers, M. J. (2001). Videotaped confessions: Is guilt in the eye of the camera? *Advances in Experimental Social Psychology, 33*, 189-254.

LEO, R. A. (1996). Inside the interrogation room. *Journal of Criminal Law and Criminology, 86*, 266-303.

LEO, R. A. y OFSHE, R. J. (1998). The consequences of false confessions: Deprivations of liberty and miscarriages of justice in the age of psychological interrogation. *Journal of Criminal Law and Criminology, 88*, 429-496.

LINDSAY, D. S. y READ, J. D. (1994). Psychotherapy and memories of childhood sexual abuse: A cognitive perspective. *Applied Cognitive Psychology, 8*, 281-338.

LOFTUS, E. F. (1993). The reality of repressed memories. *American Psychologist, 48*, 518-537.

LOFTUS, E. F. (1997). Creating false memories. *Scientific American, 277*(3), 70-75.

MANN, S., VRIJ, A. y BULL, R. (2004). Detecting true lies: Police officers' ability to detect suspects' lies. *Journal of Applied Psychology, 89*, 137-149.

MASIP, J., ALONSO, H., GARRIDO, E. y ANTÓN, C. (2005). Generalized communicative suspicion (GCS) among police officers: Accounting for the investigator bias effect. *Journal of Applied Social Psychology*, 35, 1046-1066.

MCCANN, J. T. (1997). Broadening the typology of false confessions. *American Psychologist, 53*, 319-320.

MCCANN, J. T. (1998). A conceptual framework for identifying various types of confessions. *Behavioral Sciences and the Law, 16*, 441-453.

MEISSNER, C. A. y KASSIN, S. M. (2002). «He's guilty!»: Investigator bias in judgments of truth and deception. *Law and Human Behavior, 26*, 469-480.

MILGRAM, S. (1980). *Obediencia a la autoridad.* Bilbao: Desclée de Brouwer. (Original en inglés publicado por Harper & Row, Nueva York, en 1974).

NICKERSON, R. S. (1998). Confirmation bias: A ubiquitous phenomenon in many guises. *Review of General Psychology, 2,* 175-220.

O'SULLIVAN, M. y EKMAN, P. (2004). The wizards of deception detection. En P.-A. Granhag y L. A. Strömwall (Eds.), *The detection of deception in forensic contexts* (pp. 269-286). Cambridge: Cambridge University Press.

REDLICH, A. D. y GOODMAN, G. S. (2003). Taking responsibility for an act not committed: The influence of age and suggestibility. *Law and Human Behavior, 27*, 141-156.

REIFMAN, A. (1998). Social psychology of false confessions: Bem's early contribution. *American Psychologist, 53*, 320.

REVILLA, J. A. (2000). *El interrogatorio del imputado*. Valencia: Tirant lo Blanch.

ROSENTHAL, R. (2002). Covert communications in classrooms, clinics, courtrooms, and cubicles. *American Psychologist, 57*, 839-849.

ROSS, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process. *Advances in Experimental Social Psychology, 10*, 174-221.

ROSS, L. y NISBETT, R. E. (1991). *The person and the situation. Perspectives of social psychology.* Boston, MA: McGraw Hill.

SNYDER, M. y STUKAS, A. (1999). Interpersonal processes: The interplay of cognitive, motivational, and behavioral activities in social interaction. *Annual Review of Psychology, 50*, 273-303.

VRIJ, A. (1998). Interviewing suspects. En A. Memon, A. Vrij y R. Bull (Eds.), *Psychology and law. Truthfulness, accuracy and credibility* (pp. 124-146). Nueva York: McGraw-Hill.

WAKEFIELD, H. y UNDERWAGER, R. (1998). Coerced or nonvoluntary confessions. *Behavioral Sciences and the Law, 16*, 423-440.

ZIMBARDO, P. G., HANEY, C., BANKS, W. C. y JAFFE, D. (1974). The psychology of imprisonment: Privation, power and pathology. En Z. Rubin (Ed.), *Doing unto others: Explorations in social behavior* (pp. 61-73). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

CAPÍTULO 12

La obtención de información mediante entrevistas

Eugenio Garrido y Jaume Masip
Universidad de Salamanca

1. INTRODUCCIÓN
2. LA ENTREVISTA PASO A PASO
   - 2.1. Objetivo fundamental
   - 2.2. Aspectos generales
   - 2.3. Información previa
   - 2.4. Hipótesis
   - 2.5. Contexto físico de la entrevista
   - 2.6. Creación del *rapport*
   - 2.7. Lenguaje
   - 2.8. Guión y anotaciones
   - 2.9. Ritmo de la entrevista
   - 2.10. Actitud del entrevistador
   - 2.11. Estructura de la entrevista
   - 2.12. Duración de la entrevista
   - 2.13. Cierre de la entrevista
3. LA ENTREVISTA COGNITIVA (*COGNITIVE INTERVIEW* O CI)
   - 3.1. Origen
   - 3.2. Fundamentos teóricos y componentes de la entrevista cognitiva
   - 3.3. La entrevista cognitiva mejorada (*Enhanced Cognitive Interview* o ECI)
     - 3.3.1. Mejoras estratégicas para recuperar los recuerdos
     - 3.3.2. Mejora en la comunicación
   - 3.4. Estructura de la entrevista cognitiva mejorada (ECI)
     - 3.4.1. Los cinco momentos de la ECI según Fisher, Geiselman y sus colaboradores
     - 3.4.2. La estructura de la entrevista cognitiva propuesta por Milne y Bull (1999)
   - 3.5. Eficacia de la entrevista cognitiva
   - 3.6. Algunos problemas de la entrevista cognitiva
     - 3.6.1. El problema del grupo control
     - 3.6.2. Acontecimiento singular *vs.* acontecimiento familiar

3.6.3. Participar u observar
3.6.4. Los errores en el testimonio obtenido con la CI
3.6.5. ¿Qué estrategias mnemotécnicas son las esenciales?
3.7. La entrevista cognitiva aplicada a los niños
3.7.1. Aplicabilidad de la entrevista cognitiva a los niños
3.7.2. Ejemplos prácticos de cómo presentar cada uno de los cuatro procedimientos mnemotécnicos de la CI a los niños
3.8. Algunas dudas concernientes a la aplicación de la CI a los menores
3.9. Respuesta de la CI a problemas que afectan a la entrevista forense
3.9.1. La demora
3.9.2. Repetición de las entrevistas
3.9.3. Inmunización
3.10. Conclusión
4. ASPECTOS APLICADOS
5. CONCEPTOS CLAVE
6. PARA SABER MÁS
6.1. Referencia esencial
6.2. Referencias adicionales
REFERENCIAS

1. Introducción

En el capítulo anterior hemos presentado las técnicas que buena parte de los manuales extranjeros recomiendan para entrevistar a sospechosos de delitos. Se trata, como hemos visto, de estrategias muy coercitivas en términos psicológicos, tanto que pueden llevar a los interrogados a confesar delitos que no han cometido, ya sea con el fin de escapar de la presión policial o debido a la influencia de tácticas muy sugerentes que pueden hacer que una persona llegue a creer que ha cometido un delito del que es inocente. En la última parte del capítulo hemos presentado brevemente una aproximación más respetuosa y objetiva, basada en Baldwin (1992), para obtener información de los sospechosos, y hemos enumerado asimismo una serie de salvaguardas, la mayor parte de ellas de tipo legal, orientadas a minimizar la posibilidad de aparición de confesiones falsas. Buena parte de tales salvaguardas se encuentran ya recogidas en la actual legislación española.

El presente capítulo se centra no ya exclusivamente en la recolección de información de los sospechosos, sino también, principalmente, en la de los testigos y las víctimas. Según hemos comentado al inicio del capítulo anterior, el culpable normalmente se va a mostrar poco cooperativo con la policía. Es por esto que, en ocasiones, a la hora de enfrentarse con un sospechoso que el policía juzga culpable, hay quien recomienda las peligrosas técnicas «duras» descritas en el capítulo previo. Dichas técnicas se configuran en lo que denominamos *interrogatorio*. El interrogatorio parte de una presunción de culpabilidad y pretende minar las defensas del sospechoso para obtener una confesión. Las víctimas y testigos serán de ordinario más cooperativas que los culpables. Por lo tanto, la aproximación policial será, en términos generales, menos intimidatoria y más respetuosa, consistiendo en una *entrevista*. En esta no se busca una confesión, sino obtener el máximo de información concerniente a los hechos acaecidos, y que esta información sea exacta y precisa. Es muy importante señalar que las entrevistas no son exclusivas de los testigos y víctimas. También se pueden (y, como reflejamos en el capítulo anterior, se deben) emplear con los sospechosos. Así por ejemplo, la antes mencionada aproximación de Baldwin (1992) describe básicamente una entrevista, no un interrogatorio. Curiosamente, el manual de los alumnos de la Escala Ejecutiva del Centro de Formación de la Policía Nacional en Ávila opta por emplear el término «interrogatorio» para referirse tanto a la toma de declaración de sospechosos como a la de testigos y víctimas (Carrancho, 2002), pese a que, con la salvedad de algunas técnicas cuestionables dirigidas específicamente a sospechosos que mencionamos en el capítulo anterior, la aproximación que propone es más próxima a una entrevista que a un interrogatorio.

En el presente capítulo describimos dos procedimientos de entrevista que se han desarrollado en tiempos relativamente recientes, si bien han alcanzado ya notable importancia y difusión, tanto en ámbitos aplicados como en el marco

de la investigación académica. Nos referimos a la entrevista paso a paso y a la entrevista cognitiva. La primera tiene por objeto minimizar la contaminación de la memoria del entrevistado. Dicha contaminación pudiera producirse debido a preguntas sesgadas por parte del interrogador. Su fin último es, por lo tanto, maximizar la exactitud de la información y reducir al mínimo los errores. La entrevista cognitiva tiene por objeto incrementar la cantidad de información sin aumentar los errores. A lo largo del presente capítulo describiremos ambas aproximaciones.

2. LA ENTREVISTA PASO A PASO

Este tipo de entrevista surge en el contexto del abuso sexual infantil, y viene vinculada a la SVA (*Statement Validity Assessment* o Evaluación de la Validez de las Declaraciones). La SVA es un procedimiento global para determinar si un acontecimiento está basado en la experiencia personal o bien: (a) si es una invención de quien formula la declaración (es decir, se trata de una mentira), o (b) obedece a la influencia, inadvertida o deliberada, de otras personas (sugestionabilidad o entrenamiento) (*véanse* Cortés y Cantón, 2000; Garrido y Masip, 2001, 2004; Raskin y Esplin, 1991). La SVA consta de tres componentes: (a) una entrevista semi-estructurada mediante la cual se recoge el máximo posible de información sobre el acontecimiento, cuidando de no sesgar u orientar en absoluto el recuerdo del interrogado; (b) la evaluación de la credibilidad de la declaración obtenida durante dicha entrevista con el CBCA (*Criteria-Based Content Analysis* o Análisis del Contenido Basado en criterios; *véase* el Capítulo 15 de este volumen); y (c) la llamada «lista de validez» (*Validity Checklist*), que considera diversas características psicológicas del declarante, variables de la entrevista, motivaciones del entrevistado y cuestiones relacionadas con la investigación de los hechos (existencia de declaraciones contradictorias, evidencia que se opone a lo narrado, etc.) que pueden ofrecer información relevante a la hora de valorar la realidad de los hechos descritos (*véase* Garrido y Masip, 2001, para una detallada descripción de la SVA).

Si bien la SVA se diseñó originalmente para ser empleada con menores que alegaran haber sido víctimas de abuso sexual (Raskin y Esplin, 1991), algunas de sus recomendaciones pueden extrapolarse, con escasas modificaciones, a poblaciones adultas. Un elemento particularmente elaborado de la SVA que puede utilizarse de forma independiente es su entrevista, diseñada específicamente para reducir al mínimo la contaminación de la memoria del declarante. Si bien hay que tener especial cuidado en no contaminar la memoria de un menor, también es cierto que los recuerdos de las personas adultas son susceptibles de distorsión debido a información posterior al acontecimiento como la que contienen las preguntas sesgadas (por ejemplo, Loftus, 1997; Loftus y Palmer, 1974; *véase* el

Capítulo 9 de este manual). Por lo tanto, un estilo de entrevista como el que se propone desde la SVA es muy deseable incluso al entrevistar a personas adultas.

Tanto en España como en otros países se han publicado diferentes artículos en que se describe en detalle el proceso a seguir durante la entrevista, en especial al preguntar a menores de edad (Bull, 1997; Cantón, 2000; Cantón y Cortés, 2000a, 2002; Garrido y Masip, 2001, 2004; Home Office, 1992, 2002; Köhnken, 2004; Lamb, Sternberg y Esplin, 1998; Raskin y Esplin, 1991; Saywitz y Camparo, 1998; Steller y Boychuk, 1992; Yuille, Hunter, Joffe y Zaparniuk, 1993). Las diferencias entre las aproximaciones propuestas por autores distintos son mínimas, y en esencia todos siguen idénticos principios. Aquí intentaremos extrapolar estos principios esenciales a la entrevista de víctimas y testigos no solo de menores, sino también de adultos y de personas con dificultades cognitivas o con problemas mentales. Más que profundizar en la investigación empírica sobre la contaminación de la memoria y las ventajas o inconvenientes de determinadas estrategias de entrevista, nos centraremos en exponer fundamentalmente cómo debe realizarse la entrevista. La investigación en apoyo de tales recomendaciones se encuentra recogida en otras partes del presente volumen, como los capítulos sobre recuerdos falsos, metamemoria, interrogatorios y el testimonio infantil.

2.1. Objetivo fundamental

El objetivo esencial de la entrevista consiste en obtener el máximo de información que el entrevistado pueda ofrecer sobre lo sucedido, y que esta información sea lo más exacta posible. Se trata fundamentalmente de aprovechar al máximo las capacidades del entrevistado, evitando las dificultades derivadas de sus limitaciones. Dicho entrevistado puede ser un niño, una persona con dificultades cognitivas o con patología psiquiátricas, o un adulto sin ninguna problemática especial.

2.2. Aspectos generales

Si se trata de una víctima menor o con limitaciones intelectuales, conviene iniciar la entrevista solo cuando es el propio sujeto quien hace saber por iniciativa propia que ha sido victimizado, no cuando alguien lo sospecha pero éste no ha dicho nada. En el resto de casos la policía puede entrevistar a los testigos o víctimas que ella considere que pueden aportar información relevante sobre los hechos, si bien no debe presuponer nada ni debe sesgar el recuerdo del entrevistado bajo ningún concepto.

La entrevista debe hacerla un entrevistador adecuadamente entrenado y con experiencia. Habría que llevarla a cabo cuanto antes, pues si el testigo ya ha sido entrevistado con anterioridad o ha charlado con otras personas sobre el acontecimiento es muy probable que su recuerdo ya esté alterado.

La entrevista se grabará, a ser posible en vídeo. Esta grabación permitirá: (a) examinar si realmente la entrevista se ha hecho de forma correcta, (b) disponer de un registro *literal* de lo sucedido durante la misma y de lo dicho por el entrevistado, y (c) hacer que el entrevistado no deba ser sometido a sucesivos interrogatorios. Una fuente de incomodidad para muchas víctimas consiste en tener que ser entrevistadas repetidamente (Yuille *et al.*, 1993). Esto puede además alterar su recuerdo. En el caso de menores, la legislación británica exige grabar la entrevista inicial de forma completa, y entonces todas las partes implicadas en el caso (policías, abogados, fiscales, jueces) pueden visualizar el vídeo en lugar de entrevistar una y otra vez al menor (Davies, 2004). Sería deseable una decisión legal de este tipo en nuestro país.

2.3. Información previa

Es conveniente que antes de empezar la entrevista se disponga de toda la información que se posea sobre el caso, como declaraciones de otras personas, contexto de las alegaciones, informes técnicos, etc. Solo disponiendo de toda la información accesible es posible la exploración sistemática de los hechos en una única entrevista no sesgada. El entrevistador podrá así detectar las contradicciones y omisiones que se vayan produciendo en la declaración, pidiendo aclaraciones y la provisión de más detalles, lo cual redundará en una mayor cantidad de información. No hay razón para que la información previa del entrevistador sesgue las respuestas del entrevistado, siempre que la entrevista se realice del modo en que se describe en estas páginas.

En el caso de menores, personas con discapacidades mentales y quienes sufran de problemas psicopatológicos es también necesario conocer su nivel de funcionamiento emocional, lingüístico y cognitivo. Ello permite al entrevistador adaptarse a las capacidades del entrevistado. Saywitz y Camparo (1998) recomiendan obtener información sobre el manejo de los sistemas de medida convencionales (metros, horas, días de la semana, etc.), conceptos lingüísticos básicos (primero y último, siempre y nunca, etc.), colores, capacidad de contar (si una víctima no sabe contar no nos podrá decir cuántos fueron sus agresores), capacidad de tomar la perspectiva del otro, etc. Algunas de estas habilidades pueden ser evaluadas de modo informal durante la fase inicial de la entrevista, pero lo ideal sería una evaluación formal empleando los instrumentos de medida desarrollados específicamente para ello. Sin embargo, no siempre será posible ni conveniente (causaría gran incomodidad o estrés) someter al entrevistado a todas estas pruebas. En cualquier caso, pueden ser de gran ayuda los informes de evaluaciones formales o informales efectuadas en otros contextos (laborales, escolares, psiquiátricos, etc.).

En casos de abuso sexual, también es conveniente disponer de información, proporcionada por personas próximas al entrevistado, sobre cómo llama él a las

diversas partes del cuerpo. También sobre sus intereses y actividades (para poder romper el hielo al principio de la entrevista), etc. En el caso de personas con problemas psiquiátricos, habrá que saber cuál es la patología concreta que presenta el entrevistado y conocer cómo puede afectar ésta al desarrollo de la entrevista y la cantidad y calidad de la información que el testigo pueda ofrecer.

2.4. Hipótesis

Antes de iniciar la entrevista forense hay que formular una serie de hipótesis que comprendan las diversas posibilidades sobre lo sucedido. Por ejemplo, en el contexto del abuso sexual infantil, Köhnken (2004, pp. 44-46) propone las siguientes hipótesis, aunque advierte explícitamente que estas «son solo ejemplos, no una lista exhaustiva» (p. 46):

- *Hipótesis principal (HP):* la alegación es el resultado de las propias experiencias del entrevistado con el sospechoso.
- *Hipótesis alternativa (HA):* el acontecimiento jamás ha sucedido, por lo menos en la forma en que se describe o con la persona acusada.
  - *HA1: invención completa.* El acontecimiento que se describe es completamente ficticio. El testigo lo ha inventado de forma intencional para alcanzar ciertas metas personales.
  - *HA2: invención parcial.* Hay amplias partes de la declaración que son descripciones correctas de lo sucedido, pero algunos elementos cruciales son inventados. Por ejemplo, una persona describe su interacción sexual con otra persona, pero niega que dicha intervención tuviera lugar sin el consentimiento de esta (Köhnken, 2004).
  - *HA3: transferencia incorrecta.* El declarante ha experimentado realmente el acontecimiento que describe (o al menos algo muy similar), pero con una persona distinta de la que él dice.
  - *HA4: instrucciones de otras personas.* Puede que otras personas hayan instruido al testigo sobre qué tiene que contar.
  - *HA5: sugestiones.* El testigo ha sido sometido anteriormente a otras entrevistas o influencias que han generado en él recuerdos falsos que ahora percibe como verdaderos.
  - *HA6: enfermedad mental.* El testigo puede tener problemas para diferenciar entre realidad y fantasía por padecer alguna enfermedad mental.

En realidad, son las características específicas del caso las que deben guiar la formulación de las hipótesis alternativas, pero la lista de Könken (2004) sugiere algunas posibilidades que se pueden analizar.

Las diversas hipótesis que se formulen deberán ser exploradas en profundidad a lo largo de la entrevista, y hasta que no se hayan examinado suficientemente,

confirmando una de ellas y desconfirmando las demás, no se debería dar fin a dicha entrevista, aunque ésta debe interrumpirse temporalmente si el entrevistado muestra síntomas de fatiga o malestar.

2.5. Contexto físico de la entrevista

La entrevista debe hacerse en una sala especialmente diseñada para ello. La atmósfera de este entorno físico debe ser acogedora pero al mismo tiempo neutral. La decoración y el mobiliario deben ser sobrios y funcionales, se evitarán colores chillones o diseños llamativos que puedan distraer al entrevistado. Los muebles deben ser confortables. La sala debe estar dotada de un equipo de grabación de vídeo y de audio, pero de forma que su presencia no sea especialmente llamativa.

Es esencial que no se produzca ningún tipo de interrupción. Así, nadie debe entrar en la sala durante la entrevista, no debe haber ningún teléfono (o no deben pasarse llamadas al mismo durante la entrevista), y no deben filtrarse potenciales distractores visuales o acústicos del exterior. Nadie más que el entrevistador y el entrevistado deben estar presentes: la presencia de terceras personas significativas y/o con intereses en el caso puede condicionar las respuestas. Debe asegurarse confidencialidad al entrevistado, aunque éste tiene que entender que puede ser necesario informar a otros profesionales de lo que se diga en la entrevista.

Si se establece que otros policías u otros profesionales sigan la entrevista, estos pueden hacerlo tras un espejo unidireccional o mediante un circuito cerrado de televisión, pero nunca deben interrumpir el desarrollo de la sesión. No obstante, podrán formular sus observaciones al final, en que el entrevistador puede salir un momento de la sala para consultarles. También se puede optar por que los observadores se comuniquen de forma no intrusiva con el entrevistador, por ejemplo mediante discretos aparatos electrónicos como los empleados por los presentadores de televisión para recibir las instrucciones del equipo de producción. Aún así, las intervenciones de los observadores deben ser mínimas para no distraer al entrevistador de su tarea, pero se hacen necesarias al final de la entrevista, para así asegurarse de que no queda ningún tema importante sin examinar.

2.6. Creación del *rapport*

Antes de empezar a obtener información es importante «romper el hielo» y lograr una buena compenetración con el entrevistado. Se trata de que este se relaje, se sienta cómodo y confíe en el entrevistador (Raskin y Esplin, 1991; Saywitz y Camparo, 1998). Una buena estrategia es charlar informalmente sobre temas intrascendentes, a ser posible positivos para el entrevistado, como sus aficiones, etc. Esto sirve además para evaluar informalmente su nivel de desarrollo cognitivo y lingüístico. En el caso de personas pertenecientes a grupos marginales, a

colectivos con un escaso nivel educativo o a poblaciones vulnerables (niños, personas con deficiencias mentales, pacientes psiquiátricos), es necesario examinar si su habla es inteligible, la riqueza de su vocabulario, qué frases y construcciones gramaticales utilizan, su empleo de los verbos, etc. Esto será de utilidad para ajustarse a su nivel durante la entrevista.

También se recomienda decir al entrevistado qué se espera de él, para así reducir el miedo a lo desconocido que este pueda experimentar o sus expectativas erróneas. Esta fase se empleará asimismo para instruirlo sobre la propia entrevista. Así, es importante pedirle que cuente absolutamente todo lo que pueda recordar, aunque a él le parezcan detalles poco importantes. También hay que decirle que si el entrevistador dice algo equivocado o que se aleje de lo que realmente sucedió debe interrumpirle y corregirle. Saywitz y Camparo (1998) apuntan una serie de recomendaciones adicionales sobre lo que hay que hacer en esta fase inicial si el entrevistado es un menor de edad. Tales recomendaciones son extensibles a personas con déficits cognitivos o con problemas mentales. Según las autoras: (a) se debe decir al entrevistado que es importante contar solo lo sucedido, y que no debe intentar adivinar las respuestas que desconoce; (b) es útil decirle explícitamente que si ignora una respuesta que lo diga, aunque si la sabe debe contestar; (c) conviene decir expresamente al entrevistado que si no entiende alguna pregunta o comentario del entrevistador que lo diga; y (d) hay que recordarle que el entrevistador no estaba presente durante los hechos, así que no puede saber lo que ocurrió, por lo que debe contarlo todo en detalle.

A lo largo de esta primera fase es esencial formular las preguntas de forma abierta, para que el entrevistado elabore las respuestas, y cuando ofrezca pocos detalles se deben pedir más. Se ha mostrado empíricamente que esto favorece la provisión de respuestas extensas e informativas durante el resto de la interacción (Hershkowitz, Lamb, Sternberg y Esplin, 1997).

Una vez se ha creado un clima adecuado se puede dar inicio a la entrevista propiamente dicha.

2.7. Lenguaje

Existe una serie de valiosas recomendaciones referentes al lenguaje que se debe emplear durante la entrevista. Estas son de especial valor con un menor de edad (Saywitz y Camparo, 1998; Steward, Bussey, Goodman y Saywitz, 1993), pero también resultan convenientes al entrevistar a adultos sin ninguna problemática especial. Así, se deben emplear frases y palabras cortas, construcciones gramaticales muy simples y términos concretos. No conviene utilizar frases largas, subjuntivos, condicionales, dobles negaciones, frases hipotéticas, la jerga legal o psicológica, referencias poco claras («esto», «aquello», etc.), ni palabras cuyo significado varíe en función del tiempo o espacio («aquí», «allí», «ayer», «mañana»).

En el caso concreto de menores o de personas con problemas cognitivos o mentales, puede ser útil referirse a los acontecimientos significativos (por ejemplo, «la hora de comer») en lugar de emplear los marcadores temporales habituales («las dos de la tarde»).

2.8. Guión y anotaciones

Resulta útil, antes de proceder a la entrevista, escribir una especie de guión con los temas a tratar para no olvidar nada. También es útil tener a mano durante la entrevista una pequeña lista con las hipótesis alternativas. Asimismo, como veremos más adelante, en este tipo de entrevista el empleo de preguntas abiertas es fundamental, pero los entrevistadores suelen tener problemas para formularlas. Es por lo tanto de ayuda el tener algunas preguntas abiertas preparadas de antemano, anotadas en el guión. En cualquier caso, se debe ir tomando nota de toda información nueva, contradicciones, o aspectos poco detallados que haya que abordar más adelante. También hay que ir anotando qué temas se han explorado y cuáles quedan sin examinar. En este sentido, se deben ir introduciendo de froma constante ajustes al guión previo. Finalmente, antes de concluir la entrevista, el entrevistador debe revisar sus apuntes para cercionarse de que no queda ningún tema por examinar.

2.9. Ritmo de la entrevista

Es el entrevistador quien debe dirigir la entrevista, pero es esencial acomodarse al ritmo del sujeto. No hay que apresurarse ni mostrar impaciencia y atosigar al testigo. Es necesario formular las preguntas de una en una, dejando que el entrevistado responda antes de pasar a la siguiente. Si no responde de inmediato hay que esperar a que lo haga. Si aún así no contesta, se reformulará la cuestión con otras palabras. Jamás hay que interrumpir. Si el entrevistado hace una pausa hay que esperar un poco, para cerciorarse de que realmente ha terminado, y entonces hay que preguntarle si sucedió algo más. Si el entrevistado se detiene en medio de la narración hay que animarle a seguir de forma no sugerente, por ejemplo repitiendo sus últimas palabras o diciendo: «¿mmmm?» o «¿y entonces?» Nunca se debe repetir una pregunta que el testigo ya haya respondido, pues puede asumir que su respuesta es «incorrecta» y cambiarla.

2.10. Actitud del entrevistador

La exhibición de signos de autoridad como un uniforme policial puede causar nerviosismo a muchas personas y/o sesgar sus respuestas. Bajo ningún concepto se debe reforzar diferencialmente al entrevistado, ni verbalmente ni de forma

noverbal, cuando diga lo que uno espera o desea oír. Este tipo de refuerzo sesgaría su testimonio. Los comentarios condescendientes también sesgan las respuestas. Hay que mostrar una actitud neutral pero de aceptación. La atmósfera no debe ser acusatoria ni intimidatoria, pero tampoco condescendiente, sino positiva y en que se eviten juicios de valor. Jamás hay que ser agresivo, y jamás hay que presionar al entrevistado. Ello no sólo crearía un malestar indebido en él, sino que además impediría que ofreciera información de calidad. Cuando aparezcan contradicciones o descripciones implausibles en la declaración, hay que evitar una confrontación con el entrevistado o que éste se sienta cuestionado. Esto se consigue mostrando confusión (por ejemplo, «Estoy un poco confundido. Dijiste que disparó la pistola pero no mencionaste que fuera armado. Explícamelo para que pueda entenderlo»). De este modo no se pone en entredicho al entrevistado, sino que se pide su ayuda para esclarecer algo que uno no logra comprender. Esta estrategia evita que el testigo se amedrente o desafíe al entrevistador de forma que se interrumpa el flujo comunicativo, y logra que se esfuerce en proporcionar información detallada y se concentre en su tarea cognitiva de recuerdo. Siempre hay que tener muy en cuenta el estado emocional del entrevistado, y hacer que se sienta lo más cómodo posible durante la entrevista.

2.11. Estructura de la entrevista

Uno de los elementos más definitorios de este tipo de entrevista, del cual se deriva su nombre, es que debe seguirse una serie de «pasos sucesivos» (Yuille *et al.*, 1993). Estos varían en número y denominación según los diversos autores, pero en todos los casos se parte de los mismos principios:

1. Hay que empezar con preguntas lo más abiertas posibles, evitando dar al entrevistado información que pueda indicar la respuesta que se espera oír, para lograr que ofrezca una *narración libre, según sus propias palabras*, de todo cuanto pueda recordar. Con esto se pretende: (a) obtener el máximo de información, (b) que ésta no esté sesgada por las preconcepciones del entrevistador, y (c) evitar contaminar la memoria del entrevistado. En este sentido, es importante tener en cuenta que el entrevistador debe actuar como un facilitador, no como un interrogador. Esto es cierto durante toda la entrevista, pero es particularmente importante en esta fase.
2. Cuando el entrevistado haya terminado su narración, se le pregunta *si hay algo más que quiera contar*.
3. Si tras dicha narración libre quedan datos sin esclarecer, o hay contradicciones en la declaración o entre ésta y otra información de que se disponga, se irán introduciendo *preguntas cada vez más cerradas, pero tan abiertas como sea posible*. Raskin y Esplin (1991a) advierten contra el uso de preguntas Si/No, mientras que Yuille *et al.* (1993) hacen lo propio con las de alternativa

múltiple. Incluso cuando no quede otra opción que emplear una pregunta cerrada debe concluirse de forma que se genere una narración libre (por ej., «Has dicho que te dio un golpe. Háblame de esto, cuéntamelo lo mejor que puedas»). Las preguntas cerradas nunca se introducirán antes que las más abiertas, para evitar el riesgo de contaminar así la memoria del entrevistado. Saywitz y Camparo (1998) dicen que es posible sustituir preguntas Si/No por preguntas con las fórmulas quién, cuando, dónde, etc. Por ejemplo, no decir «¿sucedió a la hora de comer?», sino «¿cuándo sucedió?»

Siguiendo a Raskin y Esplin (1991), en otro trabajo (Garrido y Masip, 2001) diferenciamos entre cinco categorías de preguntas, progresivamente más cerradas: invitaciones para generar una narración libre, preguntas focalizadas, preguntas directas, preguntas para el contraste de hipótesis y preguntas sugerentes. Las *invitaciones* consisten en pedir al entrevistado que cuente todo lo que pueda recordar, de principio a fin, sin omitir nada en absoluto. Las *preguntas focalizadas* son preguntas abiertas para completar descripciones poco ricas de acontecimientos mencionados en la narración libre, o para obtener información sobre hechos que el entrevistado ha omitido pero que según otras fuentes han sucedido (por ej., «He oído que quizás también sucedió algo en el aparcamiento, ¿es cierto? [El entrevistado asiente] Háblame de ello.»). Estas preguntas se focalizan (de ahí su nombre) sobre un episodio concreto, y no sobre la cadena de los hechos en su globalidad. Es importante concluír siempre de forma abierta, para que el entrevistado efectúe una tarea de recuerdo libre y produzca una narración amplia. Las *preguntas directas* se centran no ya sobre un episodio concreto, sino sobre algún hecho específico dentro de un episodio. No se introducen a no ser que sea necesario, y sólo después de haber formulado las invitaciones y las preguntas focalizadas pertinentes. Pueden utilizarse si la declaración contiene pocos detalles, o es ambigua, o es inconsistente o implausible. Las *preguntas para el contraste de hipótesis* deben emplearse sólo cuando hace falta más información para evaluar las hipótesis alternativas. Finalmente, si hay que emplear *preguntas sugerentes* se utilizarán única y exclusivamente al final de la entrevista. Son las más peligrosas, pues es muy fácil que contaminen el recuerdo del entrevistado o que produzcan aquiescencia. Algunos autores proponen su uso para examinar la facilidad con que el entrevistado puede ser sugestionado. Ello puede ser útil a la hora de estimar la probabilidad de que su memoria haya sido contaminada inadvertidamente durante la entrevista, o de que lo haya sido en entrevistas o conversaciones previas. Esto es especialmente importante si la hipótesis principal se rechaza y/o si el entrevistado, especialmente si es un niño o persona con déficits cognitivos, ha contado cosas poco realistas o que no parecen ser ciertas. Las preguntas sugerentes describen acontecimientos implausibles o que se sepa a cierta ciencia que no han sucedido. El entrevistador debe observar si el entrevistado acepta la sugestión.

Diversos autores observan la dificultad de los entrevistadores para emplear preguntas abiertas. Hace unos años, Lamb, Hershkowitz, Sternberg, Esplin, *et al.* (1996) tomaron una muestra representativa de grabaciones de entrevistas realizadas por doce investigadores israelíes entrenados. Elaboraron una tipología de 10 categorías del tipo de intervenciones que empleaban los entrevistadores (Tabla 1). En una serie de estudios se examinó el porcentaje de cada tipo de intervenciones que empleaban diversos profesionales al entrevistar a menores de edad. Los resultados figuran en la Tabla 12.1. Las preguntas más utilizadas fueron directas o directivas, mientras que las invitaciones, el tipo más abierto de todos los descritos, fueron las menos empleadas, mucho menos que las intervenciones sugerentes, que son las que implican un mayor riesgo de contaminación de la memoria.

Tabla 12.1. *Categorías Principales de la Tipología de las Intervenciones del Entrevistador de Lamb* et al.*, y Porcentaje de Empleo por Entrevistadores Entrenados para Entrevistar a Menores.*

Tipo de intervención	Porcentaje de empleo				
	Lamb, Hershkowitz, Sternberg, Esplin, *et al.* (1996).	Sternberg *et al.* (1996)	Lamb Hershkowitz, Sternberg, Boat, *et al.* (1996)		Hershkowitz *et al.* (1997)
			Personal de agencias de protección del menor de los EE.UU.		
	Entrevistadores entrenados israelíes	Policías de los EE.UU.	Sin muñecos anatómicamente correctos	Con muñecos anatómicamente correctos	Dos psicólogos forenses
1. Invitaciones Preguntas, afirmaciones o imperativos para obtener una respuesta abierta. No delimitan el foco excepto de forma muy general. Se refieren al incidente en su totalidad o a algún aspecto específico mencionado anteriormente.	2.2	4.1	2.3	2.0	6.2
2. Facilitadores Intervenciones no-sugerentes para animar al entrevistado a continuar. Ejs.: decir «de acuerdo», repetir la afirmación previa, etc.	14.0	10.7	15.0	12.7	6.3
3. Observaciones Directas Focalizan la atención del entrevistado en detalles o aspectos del suceso que ya ha mencionado.	47.1	23.7	28.6	33.3	31.2

(continúa)

Tipo de intervención	Porcentaje de empleo				
	Lamb, Hershkowitz, Sternberg, Esplin, *et al.* (1996).	Sternberg *et al.* (1996)	Lamb Hershkowitz, Sternberg, Boat, *et al.* (1996)		Hershkowitz *et al.* (1997)
			Personal de agencias de protección del menor de los EE.UU.		
	Entrevistadores entrenados israelíes	Policías de los EE.UU.	Sin muñecos anatómicamente correctos	Con muñecos anatómicamente correctos	Dos psicólogos forenses
4. Observaciones Directivas Focalizan la atención del entrevistado en detalles o aspectos del suceso que *no* ha mencionado.	25.4	40.8	43.4	36.9	36.5
5. Intervenciones Sugerentes El interrogador comunica claramente qué respuesta se espera (por ej., «te forzó, ¿verdad?»), o asume detalles que el entrevistado no ha revelado.	8.7	9.9	7.2	8.2	11.0

Más recientemente, Sternberg, Lamb, Davies y Westcott (2001) examinaron las grabaciones de 119 entrevistas de diversas comisarías británicas, en las que un policía entrenado en este tipo de entrevista preguntaba a un menor. En el 65 por ciento de tales entrevistas se empezaba invitando al menor a hacer una narración libre. Se seguía con una pregunta abierta en el 69 por ciento de los casos. Sin embargo, a menudo esta pregunta abierta era la única de este tipo durante toda la entrevista. Sólo un 6 por ciento de las cuestiones formuladas se categorizaron como abiertas, y un 29 por ciento fueron claramente cerradas. Afortunadamente, el empleo de cuestiones indiscutiblemente sugerentes o engañosas fue sólo del 5 por ciento.

En definitiva, es muy difícil ceñirse a preguntas abietas, por lo que el entrevistador deberá esforzarse de forma especial en este sentido.

2.12. Duración de la entrevista

La duración no debe establecerse de antemano. Hay tres conjuntos de aspectos que deben explorarse de forma exhaustiva, y hasta que no concluya dicha exploración no se dará fin a la sesión:

- *Las hipótesis principal y alternativas.*
- *La información adicional del caso*. ¿Confirma lo dicho por el entrevistado

dicha información? ¿Hay omisiones importantes en lo que cuenta? ¿Aparecen inconsistencias entre lo dicho por el entrevistado y lo que se conoce por otros medios? Hay que explorar sistemáticamente toda inconsistencia u omisión.

- *La propia información que proporcione el entrevistado.* ¿Es ésta lo bastante detallada? De lo contrario es necesario solicitar más detalles. ¿Hay contradicciones dentro del testimonio? Si es así, será necesario clarificarlas, aunque evitando enfrentarse al entrevistado o cuestionarlo abiertamente.

Antes de cerrar la entrevista se preguntará siempre al entrevistado si hay algo más que quiera contar.

2.13. Cierre de la entrevista

No se debe dejar al entrevistado en un estado emocional negativo al término de la entrevista. Hay que agradecerle su colaboración, incluso en caso de que no haya ofrecido información relevante. Incluso si durante el curso de la sesión admite haber hecho una alegación falsa conviene no culparle por ello, sino que hay que agradecerle su sinceridad y hacer que se sienta bien por haber dicho finalmente la verdad.

También es adecuado preguntar al sujeto sus impresiones sobre la entrevista y disipar sus posibles percepciones erróneas. Para evitar incertidumbres o miedos sobre el futuro, es útil informarle sobre cuál será el próximo paso e indicar qué otras cosas se esperan de él. Es muy importante que el entrevistador no haga ninguna promesa que luego no pueda cumplir, como decir a una víctima que la policía se ocupará de que esto no le suceda nunca más (Yuille *et al.*, 1993).

Suele ser positivo el cerrar la entrevista hablando de algún tema positivo y gratificante para el entrevistado.

3. La entrevista cognitiva (*Cognitive Interview* o CI)

3.1. Origen

La entrevista cognitiva irrumpe en el contexto jurídico con el fin de ser de ayuda para la policía u otros agentes sociales a la hora de entrevistar a víctimas y testigos. Fue desarrollada en el año 1984 por Geiselman, Fisher y sus colaboradores de la Universidad de California en Los Ángeles (Geiselman *et al.*, 1984; Geiselman, Fisher, McKinnon y Holland, 1985) con el propósito de subsanar las deficiencias de la psicología de testigos. Salvo raras excepciones, como la de Wells y sus colaboradores sobre las ruedas de identificación (Leippe, Wells y Ostrom, 1978; Lindsay y Wells, 1980; Lindsay, Wells y Rumpel, 1981), el modo de formular las preguntas de Loftus (1979) y el uso de la imaginación para me-

jorar las identificaciones (Malpass y Devine, 1981), la psicología del testimonio se había dedicado a puntear los errores de las leyes y sus profesionales. Siguiendo la distinción entre variables del sistema y variables a estimar propuesta por Wells (1978; véanse los Capítulos 10 y 14 de este manual), Fisher y Geiselman se concentran en variables del sistema: aquellas que pueden controlarse; específicamente, el interrogatorio de víctimas y testigos.

Algunos análisis sobre el comportamiento de la policía (Kebbell y Milne, 1998; Kebbel y Wagstaff, 1996; Köhnken, 1995; Rand Corporation, 1975; van Koppen y Lochun, 1997) demuestran que ésta emplea entre el 70 por ciento y el 80 por ciento de su tiempo interrogando, y que los testigos son su mayor fuente de información. Sin embargo, el 52.6 por ciento de los policías reconocen que apenas obtienen los datos que necesitan debido a diversos factores: (a) ausencia de *rapport* con el entrevistado; (b) exceso de interrupciones durante la entrevista; (c) exceso de preguntas inquisitoriales; (d) exceso de preguntas directas; (e) secuencia inadecuada en la formulación de las preguntas; (f) sospecha sobre la veracidad del testigo; y (g) preocupación por rellenar los papeles «oficiales».

Una vía que se intentó para ayudar a la policía a superar algunas de estas dificultades fue la hipnosis. De hecho, en los Estados Unidos en algún momento fue la costumbre de Sheriffs y detectives del FBI utilizar la hipnosis en casos graves para obtener detalles sustanciales. Sin embargo, las investigaciones descubrieron ciertas debilidades esgrimidas por la defensa en los juicios. En causas importantes, los Juzgados la rechazaron la hipnosis como prueba. Los problemas de la hipnosis son que aumenta los errores, que es susceptible a la sugestión, que las declaraciones parecen poco personales y convincentes y, en términos procedimentales, que ha sido rechaza por los tribunales. En la discusión que Mantienen Memon y Stevenage (1996a) con otros especialistas en la entrevista cognitiva, Geiselman (1996) manifiesta que ésta nació con el objetivo de superar las deficiencias intrínsecas y legales de la hipnosis como técnica para interrogar.

En la segunda investigación sobre la CI, Geiselman *et al.* (1985) la confrontan con la hipnosis. Diecisiete entrevistadores, con no menos de 40 horas de entrenamiento y amplia experiencia en hipnotizar a testigos, entrevistan a 89 estudiantes que han visto uno de cuatro vídeos utilizados por la policía de Los Ángeles para entrenar a sus miembros. Los entrevistadores y entrevistados son divididos en tres grupos: (a) los que serán entrevistados sin hipnosis según la rutina policial; (b) quienes serán hipnotizados; y (c) los que utilizarán la CI. Los resultados muestran que la hipnosis y la CI no se diferenciaron en la cantidad de detalles obtenidos, ni en el número de errores, ni en detalles básicos, mientras que ambas funcionaron significativamente mejor que la entrevista policial habitual. Geiselman *et al.* (1985) creen haber hallado un sustituto de la hipnosis obviando sus peligros. Pronto se aceptó la CI como prueba en los tribunales (Geiselman, 1996). Kebbell y Wagstaff (1998, p. 125) revisan los estudios sobre la hipnosis

y la CI, y concluyen que, *haciendo un balance, parece razonable indicar que la entrevista hipnótica tiene poco que ofrecer, mientras que la CI parece obtener resultados tan buenos o mejores que la entrevista bajo hipnosis* (cfr. Sporer y Franzen, 1991).

3.2. Fundamentos teóricos y componentes de la entrevista cognitiva

Las revisiones de los estudios sobre la CI (Aldridge, 1999; Bekerian y Dennett, 1993; Fisher, Brennan y McCauley, 2002; Fisher y Geiselman, 1992; Memon, 1998; Milne y Bull, 1999; Sporer y Franzen, 1991), no se olvidan de subrayar sus fundamentos científicos. Fisher y Geiselman recurren a la psicología de la memoria, seleccionando sus mejores abordajes para rescatar los recuerdos atesorados durante las fases de observación y retención. Reconocen la existencia de dos teorías bien probadas:

- *Principio de descodificación específica de Tulving y Thomson (1973).* Cada recuerdo está conexo a una señal exterior con la que se solapa. Quien logre descubrir esa señal tiene una probabilidad alta de recuperar el recuerdo almacenado. Malpass y Devine (1981) ya habían utilizado este proceso para mejorar las identificaciones en ruedas.
- *Componente múltiple del trazo de la memoria (Bower, 1967).* No existe una única manera de recuperar los recuerdos, sino muchas e incluso desperdigadas. La memoria tiene muchos cubículos o muchas «telas de araña»; cada recuerdo tiene su llave o su hilo conductor. Es preciso recorrer el entramado o probar muchas llaves para toparse con los recuerdos o rescatarlos.

Asentándose en estos dos principios, Geiselman, Fisher y sus colaboradores idearon las cuatro técnicas siguientes:

- *Restablecer el contexto.* Es una norma emanada esencialmente del primero de los principios de la recuperación de los recuerdos (el basado en Tulving y Thomson, 1973). Reconstruyendo mentalmente el contexto en el que tuvieron lugar los hechos, habrá más probabilidad de encontrar el estímulo con el que se solapa el recuerdo e imantarlo para concienciarlo. El contexto no es sólo físico, sino también subjetivo: estados emocionales, asociaciones de ideas o sensaciones vividas en aquella circunstancia. «Trata de reconstruir mentalmente el contexto que envolvió al incidente. Piensa en lo que acompañó a la escena, como habitaciones, el tiempo, la gente, los objetos. Piensa también en lo que sentiste en aquel momento y piensa en tus reacciones ante el incidente» (Geiselman *et al.*, 1985, p. 404).
- *Contarlo todo.* La segunda técnica es una prolongación de la primera. Se trata de rebajar el umbral de lo que ha de comunicarse. El testigo, con frecuencia,

piensa que algunos recuerdos no son interesantes o que ha de contar sólo aquello de lo que se sienta seguro. Los recuerdos insignificantes e inciertos también deben verbalizarse. «Hay gente que se guarda información porque no está muy segura de que sea importante. Por favor, no te guardes nada, incluidas cosas que crees sin importancia» (Geiselman *et al.*, 1985, p. 404).

- *Recordar los acontecimientos en un orden distinto.* La tercera técnica descansa sobre los componentes múltiples del trazo mnésico (Bower, 1967). Habitualmente los hechos se narren en el orden en que ocurrieron. Pero si se contaran en orden distinto, generalmente de atrás hacia delante, este recorrido de vuelta ofrecería perspectivas distintas acompañadas de recuerdos nuevos. El orden nuevo puede ser el inverso, o en doble dirección partiendo de un momento puntual. «Es natural contar los incidentes desde el comienzo hasta el final. Sin embargo, deberías intentar recorrer el incidente en un orden inverso. O intenta comenzar por lo que te impresionó más y luego, a partir de ahí, ve hacia delante y hacia atrás» (Geiselman *et al.*, 1985, p. 404).
- *Cambio de perspectiva.* Técnica fundada en el segundo de los principios de la memoria (Bower, 1967). Puede que intervinieran en la escena otras personas, al menos el delincuente, quizás una cámara de vídeo o una señal de alarma. ¿Cómo se verían los hechos desde esas perspectivas? No se trata de que el testigo imagine. Esto está prohibido. Simplemente hay que situarse mentalmente en aquel punto, que brindará recuerdos añadidos. «Trata de recordar el incidente desde distintas perspectivas que tu pudieras haber tenido, o adopta la perspectiva de otras personas presentes en el incidente. Por ejemplo, asume el personaje de alguien importante en el incidente y piensa lo que debió ver» (Geiselman *et al.*, 1985, p. 404).

Desde el año 1984 hasta 1987, Fisher y Geiselman emplean en sus investigaciones no sólo a entrevistadores no-profesionales, sino, especialmente, a entrevistadores profesionales. Los resultados en número de aciertos y de errores se comparan con los de una entrevista normal o con los de la entrevista profesional. El balance favorece siempre a la CI. Comienza a sonar este estribillo: «la entrevista cognitiva aumenta el número de detalles correctos sin aumentar la proporción de los errores». Se formulan porcentajes de mejora media: entre el 35 por ciento y el 45 por ciento.

3.3. La entrevista cognitiva mejorada (*Enhanced Cognitive Interview* o ECI)

Los policías señalan las dificultades de la aplicación de la entrevista cognitiva. Aluden no sólo al agobio de tiempo, sino también a la CI en sí misma, a su comprensión. Les cuesta distinguir entre ver los hechos desde otra perspectiva e

imaginárselos. Todavía resulta más difícil hacérselo comprender a los testigos. Narrar en orden inverso es complejo.

Por otra parte, Geiselman y sus colaboradores, escuchando las grabaciones de las entrevistas policiales, anotan la necesidad de entrenarles *en habilidades de comunicación,* para lo que recurren a teorías desarrolladas por los psicólogos sociales. Las entrevistas se realizan en lugares donde trabajan más funcionarios, no se calma la ansiedad de los testigos, son frecuentemente interrumpidos por llamadas de teléfono o el requerimiento del superior.

Y además, quizás fuera interesante añadir *nuevas técnicas mnemotécnicas*, como la imaginación, el pensar mucho.

Todas estas necesidades conducen a una serie de modificaciones de la entrevista cognitiva original, dando lugar a la entrevista cognitiva mejorada (*Enhanced Cognitive Interview* o ECI). Pasamos a describir las características principales de la ECI.

3.3.1. Mejoras estratégicas para recuperar los recuerdos

Las nuevas técnicas mnemotécnicas de la entrevista cognitiva mejorada son las siguientes:

- *Mantener centrada la atención.* El entrevistador debe facilitar el esfuerzo que supone recordar: Para ello: (a) debe llevar a cabo la entrevista en un ambiente que no distraiga; (b) debe animar al testigo a hacer el esfuerzo de recordar, estimulándole aunque diga que no recuerda; (c) no debe interrumpir una narración fluida; y (d) debe premiar verbalmente al testigo por el esfuerzo.
- *Hacer preguntas compatibles con el testigo.* Cada uno personifica los hechos a su manera. El entrevistador, durante primera narración libre inicial de los hechos que *debe* pedir al testigo, tiene que discernir el modo subjetivo de ese testigo concreto, y entonces debe formular preguntas adaptadas su cadencia verbal e imágenes. Especialmente si el testigo es un niño. Los entrevistadores suelen fracasar porque utilizan un lenguaje impersonal.
- «*Sacudidas del árbol*». Con esta metáfora se formula la necesidad de ayudar al testigo a que recuerde el más mínimo detalle, aunque sea incompleto. Los ejemplos clásicos son los números de una matrícula o los nombres de las personas. Si el testigo no puede recordarlos por entero, al menos que haga el esfuerzo para recordar la primea letra o la primera cifra, haciendo que repase el alfabeto o los números.
- *Recopilación final.* El entrevistador resume los detalles que el testigo ha comunicado y le pregunta si ha entendido bien lo que él ha querido expresar. Es un momento para que precise e, incluso, recuerde nuevos detalles. Es ésta una habilidad social para tratar cualquier tipo de problema de comunicación: una queja, una negociación, un acuerdo (Latham y Saari, 1979; Ross y Stillinger, 1991).

3.3.2. Mejora en la comunicación

La entrevista cognitiva mejorada también incluye una serie de directrices referidas al contexto comunicacional de la interacción. Éstas son aplicables a cualquier tipo de entrevista, y sin duda el lector advertirá su similitud con muchas de las directrices señaladas anteriormente al exponer la entrevista paso a paso.

- *Crear el* rapport. Esto es especialmente importante en el momento del encuentro. El *rapport* tiene dos acepciones: la de calmar o tranquilizar a la víctima o al testigo que afronta una situación nueva y desagradable y, además, colocarle en la disposición de contar lo que viene a denunciar. Esto se consigue, por ejemplo, preguntándole su nombre, de dónde es, qué hay en su pueblo... Nuestra experiencia en los *role playings* nos señala que este modo de proceder es gratificante para el sujeto.
- *La transferencia.* Víctimas y testigos pueden acudir a las comisarías esperando que les hagan preguntas y responderlas. En la CI, quien más tiene que hablar es el testigo, porque sólo él estuvo en el lugar de los hechos. El entrevistador ha de decírselo explícitamente. El agente no es más que un receptor y una ayuda para que el testigo recuerde el mayor número de detalles. Momento que aprovechará para decirle que por eso *está grabando* la conversación.
- *Cuidar la comunicación no verbal.* Atender al sujeto mientras habla, alabarle su esfuerzo, repetir frecuentemente: «sí, sí...», «uhm, uhm...», o la última palabra pronunciada por el testigo
- *Ayudar al testigo en el esfuerzo de recordar.* Los silencios en los que el sujeto está recordando merecen una atención especial. Hay que mantenerlos sin hacer una nueva pregunta. Es el entrevistador el que se halla incómodo con los silencios, por lo que tiende a interrumpirlos.
- *Ayudar al testigo de las preguntas repetidas.* Hemos visto que la entrevista paso a paso no admite preguntas repetidas, porque cuando alguien ha contado algo puede sorprenderle que se lo hagan contar de nuevo y puede pensar que no le creen. En la ECI las preguntas repetidas se hacen necesarias, pero el entrevistador ha de advertir al testigo que son *ayudas para que recuerde mejor.*
- *Despedida.* El testigo debe quedar tranquilo. Finalizar una entrevista es tan difícil como arrancar a contar. Hay que proceder como durante la creación del *rapport,* preguntando al testigo por algo que le sea familiar o por lo que va a hacer a continuación. Hay que decirle que si recuerda algo más no tenga reparo en llamar. Finalmente, se le agradece su colaboración con la seguridad ciudadana. Éste es el momento en que se deben pedir sus datos y darle nos nuestros para que nos consulte sobre la marcha de su caso.

3.4. Estructura de la entrevista cognitiva mejorada (ECI)

3.4.1. Los cinco momentos de la ECI según Fisher, Geiselman y sus colaboradores

Ya en la primera exposición de la ECI (Fisher, Geiselman, Raymond, Jurkevich y Warhaftig, 1987), así como en las investigaciones realizadas en esta época (Fisher, Geiselman, Amador, 1989), en el manual (Fisher y Geiselman, 1992), y también en el capítulo recopilatorio de 2002 (Fisher, Brennan y McCauley, 2002), los creadores de la ECI declaran que ésta consta de cinco fases, cada una con sus contenidos y finalidades. Pero de poco vale escalar los cinco peldaños sin haber entendido los procesos mentales y las técnicas que los calzan. Lo que se expone a continuación no es más que una *guía flexible* (nunca un corsé), que el entrevistador ha de aprender o tener delante por escrito mientras conversa con los testigos.

1º. *Introducción.* Su finalidad es establecer una relación fluida con la víctima o el testigo que facilite su declaración y permita al entrevistador entender la representación mental o la idiosincrasia en el modo de narrar de la persona que tiene delante. Estos son sus contenidos: (a) establecer el *rapport*; (b) dar a entender al testigo que debe descender hasta los detalles más nimios; y (c) decirle que es él quien tiene la palabra.

2º. *Pregunta abierta.* Pedir al testigo o víctima que narre con sus propias palabras y sin interrupciones lo que viene a denunciar. Se deben tomar notas sobre objetos, personas, acciones, e imágenes utilizadas, que darán pie a preguntas posteriores adecuadas al caso y a la persona. Se evitará el empleo de preguntas sesgadas. Esta narración debe dar la base al estilo y al contenido del resto de la entrevista.

3º. *Recogida de información.* Es el momento en el que se desarrolla propiamente la ECI. Al testigo se le van exponiendo las técnicas de recuerdo: reconstrucción del escenario del delito, contarlo todo, orden inverso y colocarse en otra perspectiva. Luego se procede a esclarecer las cuestiones que no hayan quedado claras, pero siempre a partir de lo que el sujeto ya ha dicho y nunca de manera sugerente.

4º. *Revisión de lo dicho por el sujeto.* El entrevistador resume en voz alta la información aportada por el testigo para obtener su confirmación y, generalmente, darle la oportunidad de aportar nuevos detalles.

5º. *Cierre de la entrevista.* Tras una pequeña charla intrascendente para relajar al testigo, se le despide formalmente dándole las gracias por su cooperación, proporcionándole un teléfono de contacto por si en algún momento se acordara de algo más y quisiera comunicarlo. Toma de los datos personales.

3.4.2. La estructura de la entrevista cognitiva propuesta por Milne y Bull (1999)

Con lo expuesto, cualquiera puede hacerse un esquema mental del camino que ha de recorrer al entrevistar a víctimas y testigos. Sabe dónde comenzar, dónde pararse observando al testigo y su declaración, y cómo despedirle para que el testigo se sienta satisfecho de su esfuerzo. Sin embargo, muchos autores, comenzando por los creadores de la entrevista cognitiva (Fisher *et al.*, 1989; Higham y Roberts, 1996; Kebbell y Wagstaff, 1996; Mantwill, Köhnken y Aschermann, 1995; Milne y Bull, 2002), señalan la alta frecuencia con la que los entrevistadores olvidan alguna sus fases. Por lo tanto, intentando ser más prácticos, se presenta a continuación la estructura de la entrevista cognitiva propuesta por Milne y Bull (1999, p. 40), aconsejando que se tenga delante tanto durante los entrenamientos de entrevistadores como durante la ejecución de las entrevistas profesionales:

1ª Fase. Saludo y personalizar la entrevista. Establecer el *rapport*.

2ª Fase. Explicar el propósito de la entrevista.

a) Enfocar el recuerdo.
b) Contarlo todo.
c) Trasferencia del control.
d) No inventarse nada.
e) Concentrarse mucho.

3ª Fase. Comenzar la exposición libre.

a) Reconstrucción mental del contexto.
b) Preguntas abiertas.
c) Pausas.
d) Conducta no verbal.

4ª Fase. Preguntas.

a) Contarlo todo.
b) Preguntas compatibles con el entrevistado.
c) No inventarse nada.
d) Está permitido decir «no sé».
e) Está permitido decir «no lo entiendo».
f) Concentrarse.
g) Activar y probar una imagen.
h) Preguntas abiertas y cerradas.

5ª Fase. Recuerdo variado y extenso.

a) Cambiar el orden temporal.
b) Cambio de perspectiva.
c) Tener en cuenta todos los sentido.

6ª Fase. Resumen.

7ª Fase. Despedida.

a) Transmitir al testigo la impresión de que lo ha hecho bien.
b) Retomar los temas intrascendentes con los que se consiguió el *rapport* inicial.
c) Agradecer al testigo su cooperación.
d) Dejarle un teléfono de contacto por si recuerda nuevos detalles.
e) Tomarle aquí los datos personales, y no al principio.

3.5. Eficacia de la entrevista cognitiva

Es momento de recordar los orígenes y la finalidad con la que nació la entrevista cognitiva: ayudar a los policías a obtener declaraciones mejores en calidad y cantidad a partir de los conocimientos científicos sobre la recuperación de los recuerdos. Cuando Fisher y Geiselman diseñan la ECI, prueban su eficacia introduciéndola en el quehacer cotidiano de los policías (Fisher *et al.*, 1989); una investigación que Memon y Stevenage (1996c) llaman «afortunada». Intervienen 16 policías del Departamento de Investigación de Robos de un Condado de Miami. Antes de entrenamiento alguno, se les pidió que grabaran las entrevistas de víctimas y testigos que denunciaran robos graves. Durante cuatro meses, cada policía grabó entre 5 y 7 entrevistas. El número total de entrevistas aportadas al finalizar esta primera fase fue de 88.

A continuación se dividió al azar a los 16 policías en dos grupos: el grupo control y el grupo experimental. Los policías del grupo control siguieron entrevistando a su manera; los del grupo experimental fueron entrenados en cuatro sesiones de 60 minutos para familiarizarse con la entrevista cognitiva mejorada. En estas sesiones se analizaban las grabaciones profesionales realizadas durante el entrenamiento.

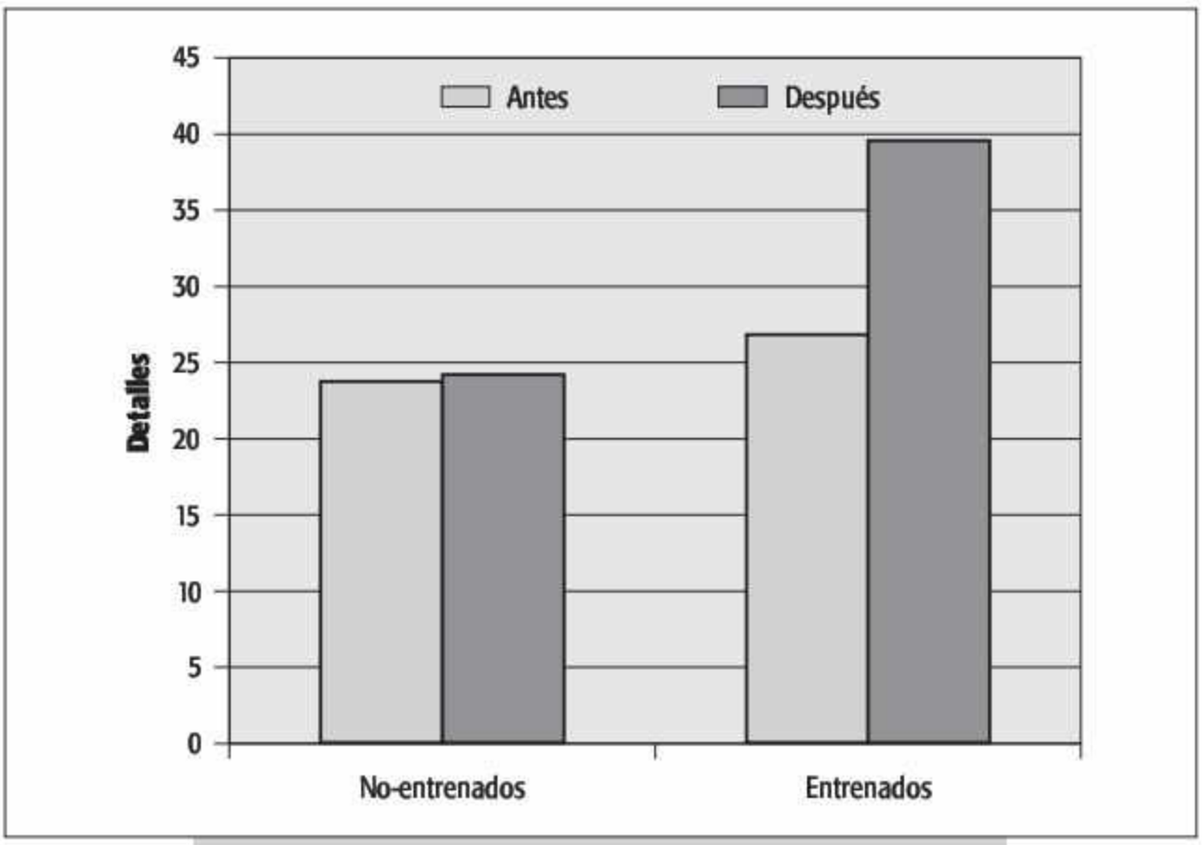
Finalizado el entrenamiento, se accedió a la tercera parte del estudio, que duró 7 meses. Los policías de ambos grupos grabaron sus entrevistas de denuncias graves ($N = 47$). Para completar el cuadro ha de aclararse que todas las entrevistas grabadas eran segundas entrevistas; la primera siempre la hacía el policía de uniforme que acudía al lugar de los hechos.

Las grabaciones se transcribieron y se analizaron por personas ignorantes de las condiciones experimentales. Se contaron los detalles interesantes para la investigación del delito. Los resultados se muestran en la Figura 1. Con la base de datos se puede responder a las siguientes preguntas:

1. ¿Se diferencian los dos grupos antes de comenzar uno de ellos el entrenamiento? Como podemos ver en la Figura 1, la respuesta es negativa.

2. ¿Mejoraron los policías entrenados? Podemos ver en la Figura 12.1 que los policías del grupo experimental obtenían muchos más detalles después del entrenamiento que antes del mismo.
3. En la fase final, ¿se diferencian los resultados de los no entrenados? Efectivamente, en la fase final los policías entrenados obtuvieron muchos más detalles que los policías del grupo control.

Figura 12.1. *Número de Detalles Obtenidos por Policías Entrenados y No-Entrenados (según Datos de Fisher et al., 1989).*



Los autores arriesgan más y tratan de probar la exactitud de las declaraciones. Corroboran los detalles obtenidos con los aportados por otros testigos, confesiones, pruebas físicas... Cuando se comparan estos detalles con los obtenidos por el policía de uniforme que acude al lugar de los hechos, se advierte que la ganancia de la ECI está en la extracción de recuerdos nuevos. El 94 por ciento de detalles fueron corroborados por otras pruebas; los detalles de los policías no-entrenados también fueron corroborados en un 93 por ciento. Para que luego digan algunos (McCloskey y Egeth, 1983) que los resultados del laboratorio no se pueden transferir a los juzgados, anotan los autores. En resumen, el estribillo «más detalles con la misma exactitud». En una investigación anterior, y siguiendo el mismo protocolo de investigaciones realizadas con la primera formulación

de la CI, Fisher *et al.*, (1987) hallaron que la ECI la supera en un 45 por ciento de detalles, sin aumentar la proporción de errores.

Aschermann, Mantwill y Köhnken (1994) llevan a cabo lo que denominan una *réplica independiente* de la entrevista cognitiva, porque es la primera que se realiza fuera del ámbito de influencia de Fisher y Geiselman. Un grupo de estudiantes ven una película de 11 minutos. Seis días después, inesperadamente, son interrogados por escrito sobre su contenido. La mitad responde tras leer las técnicas de la entrevista cognitiva, la otra mitad responde «esforzándose mucho». Los recuerdos se prueban en dos momentos: se escriben libremente tras una pregunta abierta y se responde a un cuestionario de 45 preguntas sobre detalles de la película. La conclusión de los autores es la siguiente: «la entrevista cognitiva produjo significativamente más información correcta sin generar más errores» (Aschermann *et al.*, 1994, p. 494).

No es éste el lugar para exponer en detalle las distintas variedades de efectos producidos por la entrevista cognitiva. Pero Köhnken, Milne, Memon y Bull (1999) llevaron a cabo un meta-análisis con 55 estudios que representan a 2 447 entrevistados. Lo lógico en estos casos es aceptar sus resultados como valor de la eficacia de la CI. Debería ser así, pero este análisis necesita una aclaración: una condición para que un estudio fuera introducido en la base de datos era que sus efectos hubieran sido comparados con alguna forma de Entrevista Estandardizada (SI). Quiere esto decir que aquellos estudios realizados con muestras de policías que actuaran según su normal proceder no se incluyeron en este meta-análisis. Así, por ejemplo, ninguno de los dos estudios que acabamos de exponer está en la lista.

En el fondo de lo que se trataba era de comparar las recomendaciones del *Memorando de la buena práctica* de la Home Office (1992), análogas a las de la entrevista paso a paso desrita en la primera parte de este capítulo, con la entrevista cognitiva. Dado que, como hemos señalado anteriormente, los aspectos de comunicación de la entrevista cognitiva los asume también el *Memorando*, lo que se compara realmente son las cuatro estrategias primitivas de la CI.

Con estas salvedades, el meta análisis llega a las siguientes conclusiones: (a) la entrevista cognitiva genera sustancialmente un mayor número de detalles correctos; éste es un resultado consistente; (b) no se ha encontrado un solo estudio en el que el número de detalles correctos fuera inferior al hallado por la entrevista estructurada; (c) el efecto de la CI decae con la demora; (d) los niños recuerdan menos detalles que los adultos con la entrevista cognitiva; (e) la entrevista cognitiva es más eficaz cuando los entrevistados han participado en los hechos que cuando han sido observadores; (f) la CI es igual de efectiva que la ECI; (g) cuanto más se asemeja la situación del laboratorio a la realidad de los verdaderos testigos, más eficaz es la CI; (h) la entrevista cognitiva mejora los aciertos de los niños en la misma proporción que los aciertos de los adultos.

En relación con los errores, Köhnken *et al.* (1999) encuentran lo siguiente: (a) la CI aumenta el número de errores; (b) estos resultados son menos consistentes que el de los aciertos, hay mayor dispersión; (c) la entrevista mejorada los aumenta más que la entrevista original; (d) no existe correlación entre el aumento en los aciertos y el aumento en los errores: no porque se den más respuestas deben darse más errores; (e) cuando, en vez de contar la cantidad de errores, se cuenta la proporción de los mismos en comparación con las respuestas (exactitud), se halla que la proporción de detalles correctos es la misma en la entrevista cognitiva que en la entrevista estructurada.

Teniendo en cuenta el modo cómo se han elegido los estudios, se deben tomar la siguiente palabras como resumen de este meta-análisis: «Tomados en conjunto, estos resultados sugieren fuertemente la conclusión de que una entrevista cognitiva genera sustancialmente más información que una entrevista estructurada y que este aumento en la cantidad de detalles no es menos exacto que la información obtenida en una entrevista estructurada» (Köhnken *et al.*, 1999, p. 23). A la misma conclusión había llegado ya la revisión más temprana de Bekerian y Dennet (1993).

3.6. Algunos problemas de la entrevista cognitiva

Tras los primeros años de euforia surgieron algunas voces que llamaron a la cautela. (Bekerian y Dennet 1993; Memon y Stevenage, 1996a). Cautela que ha originado estudios específicos (Bekerian y Dennett, 1993). Algunos de los cuestionamientos se discuten a continuación.

3.6.1. El problema del grupo control

Quizás estemos llamando entrevista cognitiva a cosas que son muy distintas, porque no se entrena a todos igual. Memon abunda en esta idea al hablar del *problema del grupo control*. ¿Cómo pueden compararse los resultados de los policías, sin más, con los de la entrevista cognitiva? A lo mejor estamos trabajando con una muestra que no es representativa de la policía y por eso se hallan resultados tan excelentes. No podremos llegar a conclusión alguna si no se entrena a los entrevistadores del grupo control, de la misma manera que se entrena a los del grupo experimental. Esta es una paradoja que hace preguntase a Kebbell y Wagstaff (1996) «¿qué es la entrevista cognitiva?» Por esta razón, en estudios posteriores se han abandonado las muestras de profesionales por las de entrevistadores entrenados. También es por esta razón que en el meta-análisis reseñado (Köhnken *et al.*, 1999) no se admitieron más que entrevistas realizadas de manera estructurada (SI).

Estamos ante el típico caso de la práctica frente a la investigación básica. La CI nació para que los policías obtuvieran mejores resultados con sus entrevistas. Por eso Geiselman y Fisher se centraron en trabajar con ellos. Si ésta es la

finalidad, el grupo control debe ser la práctica de la policía. No debe olvidarse, por otra parte, que aún poniéndose puristas, en las primeras investigaciones se elegían los entrevistadores por anuncios en los periódicos y luego se dividían al azar. En el experimento de Fisher *et al.* (1989) se hace un diseño intrasujetos e intersujetos, y no se puede despreciar afirmando que tuvieron mucha suerte (sic. Memon y Stevenage, 1996c) en encontrar testigos o confesiones que corroboraran la exactitud de la declaraciones. Por si quedara alguna duda, las investigaciones realizadas últimamente, especialmente en Europa, ya han contado con grupos que han recibido entrenamiento parejo, y los resultados de la CI han sobrepasado a los de la SI.

3.6.2. Acontecimiento singular vs. *acontecimiento familiar*

El tema de los esquemas o del *gist* de los recuerdos, la esencia de los acontecimientos, es un tema que ha interesado a las recientes teorías de la memoria (Brainerd y Reyna,1990) con paliaciones al testimonio infantil (Holliday, Douglas y Hayes, 1999; Warren, Nunez, Keeney y Smith, 2002). La idea es atractiva: para probar la eficacia de la entrevista cognitiva se hace que el sujeto participe u observe un acontecimiento extraño y singular, que se retiene con facilidad. ¿Se ganaría lo mismo con un acontecimiento familiar? En principio la lógica no es aplastante, porque los sujetos del grupo control también observan el mismo hecho y recuerdan peor.

Mantwill *et al.* (1995) afrontan directamente este problema con donantes habituales de sangre y quienes lo hacen por primera vez. Los entrevistadores se entrenan en la entrevista cognitiva (CI) o en la entrevista estructurada (SI). Los resultados muestran una mayor eficacia de la entrevista cognitiva, independientemente de que se esté o no familiarizado con la donación de sangre, independientemente de que los detalles sean centrales, propios del esquema (*gist*) o periféricos. La entrevista cognitiva también responde aquí.

Holliday (2003a,b; Holliday y Albon, 2004) también ha afrontado el tema de la familiaridad y sus efectos en la recolección y en la exclusión de detalles familiares o novedosos. Ha demostrado la peligrosidad de la información falsa, pero su peligro es mayor cuando se entrevista con una entrevista estructurada que con la CI. Véase más adelante el subapartado de la inmunización.

3.6.3. Participar u observar

La entrevista cognitiva se desarrolló para entrevistar a víctimas (participantes) o testigos (observadores). Es, pues, natural interesarse por su eficacia en ambos supuestos. Ya se ha visto en el meta-análisis de Köhnken *et al.* (1999) que los sujetos recuerdan mejor cuando participan que cuando observan, y que la entrevista cognitiva extrae mejor los recuerdos si la situación experimental calca la realidad de quien presencia un hecho delictivo.

3.6.4. Los errores en el testimonio obtenido con la CI

Este tema merece un comentario especial por ser, sin duda, el punto central de la discusión mantenida por Memon y Stevenage (1996a, 1996b, 1996c, 1996d, 1996e) en la revista *Psycoloquy*, y que ha merecido el comentario de otros autores (Allwood, Ask y Granhag, 2005; Fisher, 1996; Geiselman, 1996; Könhken, Schimossek, Aschermann y Höfer, 1995; Mantwill *et al.*, 1995; McCauley y Fisher, 1995; Memon *et al.*, 1997; Py y Magali, 2001).

Como se ha visto en el meta-análisis, la frecuencia absoluta de errores en la entrevista cognitiva es una resultado errático y no tan consistente como el aumento de los detalles correctos (Köhnken *et al.*, 1999). Pero hay dos modos esenciales de afrontar estadísticamente este incremento. Uno, el de los *números absolutos*. A veces, aunque no con frecuencia, la media de errores y fabulaciones en la CI es significativamente mayor que en la SI. Estos errores son dignos de consideración, especialmente al identificar a personas (Finger y Pezdek 1999; pero véanse Gwyer y Clifford, 1997; Granhag y Spjut, 2001). Otra manera de entender este problema es el de la *proporción de errores*. Cuando los resultados se ofrecen en proporciones, todas, *absolutamente todas* las investigaciones son consistentes al evidenciar la ausencia de toda diferencia entre la CI y la SI. De donde ha nacido el estribillo: «mayor ganancia con el mismo riesgo».

Fisher y Geiselman defienden la proporción porque es la medida utilizada para medir el rendimiento de personas y máquinas. Memon pone el acento en la cantidad: un error es siempre un error con consecuencias graves para las personas sometidas a juicio. Quizás se pueda llegar a una solución de compromiso. Depende del momento y la importancia que se deba dar a los hechos. Por lo que se refiere al momento, cuando la investigación está en sus inicios debe primarse la cantidad de aciertos porque ofrece más pistas, aunque ofrezca mayor número de pistas falsas. Cuando el informe hay que presentarlo en un juicio, quizás sí haya que tener en cuenta la cantidad de errores. Si el delito es muy importante se debe atender más al número de errores, si es de «menor cuantía», debería atenderse a las proporciones. Quizás no se deba tener el testimonio más que como fuente de información a corroborar por otras pruebas. Es la propuesta de McCauley y Fisher (1995), y es la propuesta que, en otro contexto (el de las confesiones de los sospechosos), hemos formulado en el capítulo anterior.

De todas formas, si la entrevista estructurada no está exenta de errores y además el meta-análisis de Köhnken *et al.* (1999) indica que cuanto más realista la investigación, más precisión, sería razonable apostar por la entrevista cognitiva. A veces, al entresacar un tema, y darle un apartado específico, se produce el sesgo atribucional de actor-observador (Garrido y de la Torre, 1981).

3.6.5. ¿Qué estrategias mnemotécnicas son las esenciales?

Se ha dado por sentado que las cuatro estrategias son necesarias. Los autores, sin embargo, se han planteado la posibilidad, tanto práctica como teórica, de que no tengan el mismo peso. Desde el principio, Fisher *et al.* (1989) se dieron cuenta de que los policías no utilizaban las técnicas por igual. Existe una queja generalizada por parte de los profesionales sobre la imposibilidad de ser rigurosos en la aplicación de la CI. Memon, Holley, Milne, Köhnken y Bull (1994), tras entrenar a policías en la CI o en la SI, analizan sus entrevistas y recogen que las técnicas más utilizadas son el restablecimiento del contexto, el cambio de perspectiva y contarlo todo. Desde el estudio de Saywitz, Geiselman y Bornstein (1992) se alerta de la peligrosidad de utilizar el cambio de perspectiva con niños, pues puede inducirles a suponer o imaginar, con todos los riesgos que esto sobrelleva. Desde el punto de vista experimental, resulta interesante saber lo que aporta cada una de las estrategias.

Existen estudios con buenos resultados en los que se han utilizado solamente la reconstrucción contextual y el contarlo todo (Finger y Pezdek, 1999; Hayes y Delamothe, 1997). Holliday (2003a,b) y Holliday y Albon (2004) utilizan las tres primeras tácticas con niños, y demuestran que invertir el orden puede ser útil incluso para niños de 4 años. Milne y Bull (2002) han hecho lo que debió hacerse desde el principio: examinar cómo funcionan las entrevistas utilizando aisladamente sus cuatro técnicas. La evidencia muestra que, por separado, ninguna es mejor que las demás, pero la conjunción de Reinstauración del Contexto + Contarlo Todo sí aporta efectos positivos, tanto con adultos como con niños de 5 a 6 años y de 8 a 9 años. La intuición de los policías al confiar principalmente en estas dos tácticas es la correcta.

Davis, McMahon y Greenwood (2005) acaban de realizar una prueba más completa. Han comparado la ECI con una entrevista cognitiva recortada (contexto y decirlo todo) y con una SI. Los resultados muestran que: (a) no existe diferencia entre la entrevista cognitiva completa y la corta; (b) ambas son superiores a la SI en detalles correctos; y (c) todas tienen la misma exactitud, los mismos errores y las mismas fabulaciones. Se puede intentar, pues, una entrevista cognitiva más corta sin perder eficacia.

3.7. La entrevista cognitiva aplicada a los niños

3.7.1. Aplicabilidad de la entrevista cognitiva a los niños

Otro capítulo de este mismo manual trata extensamente el tema de los niños como testigos. A partir de los años 80 del pasado siglo, los niños frecuentan los

juzgados como víctimas y testigos, la mayor parte de las veces sin posibilidad de contrastar sus acusaciones con pruebas físicas (Garrido y Masip, 2001). Ya que, en general, se considera que los niños son testigos poco fiables, los abogados de la defensa a menudo utilizan (y con razón) como arma el argumento de que éstos han sido entrevistados con técnicas sugerentes (Bruck y Ceci, 1999; Ceci y Bruck, 1993; Goodman y Schaaf, 1997). A lo largo de los últimos años, la psicología jurídica ha hecho distintas propuestas paralelas para dar una respuesta a la preocupación sobre la sugestibilidad infantil: *El Memorando de la buena práctica* (Davies y Westcott, 1999; Home Office, 1992), la entrevista por pasos de Yuille *et al.* (1993) o la entrevista de la SVA (Garrido y Masip, 2001, 2004; Orbach, Hershkowitz, Lamb, Sternberg, Esplin y Horowitz, 2000; Raskin y Esplin, 1991), propuestas que se han expuesto sintéticamente en la primera parte de este capítulo bajo el rótulo de «entrevista paso a paso». Estas aproximaciones nacen explícitamente para ser empleadas con niños (aunque, como hemos señalado anteriormente, también pueden ser útiles con adultos). La CI, en cambio, se diseña específicamente para entrevistar a adultos. Desde sus orígenes se cree que es peligroso emplearla para entrevistar a niños porque comprende técnicas específicas difíciles de ser entendidas por ellos; en concreto narrar los hechos en orden inverso y, más aún, imaginarse los hechos desde otra perspectiva. Sin embargo, posee alguna cualidad que cautiva: no ser sugerente (Geiselman y Padilla, 1988; Memon, Cronin, Eaves y Bull, 1993; Saywitz *et al.*, 1992).

Puede leerse que la CI no debe aplicarse a niños menores de 7 años, pero las recientes investigaciones antes referidas de Holliday (2003a, b) y Holliday y Albon (2004) han demostrado que es eficaz con niños de a partir de 4 años.

La investigación de Saywitz *et al.* (1992) se convertirá en paradigma para estudios posteriores, dado que Karen J. Saywitz es especialista en psicología evolutiva y testimonio infantil. Pretende: (a) adaptarse al lenguaje de los niños; (b) comparar actores y observadores de los mismos hechos; (c) poner a prueba la CI con niños de 7 años o mayores; y (d) utilizar como entrevistadores a policías con más de cuatro años de experiencia entrevistando a niños.

Los menores tienen una edad de 7 a 8 o 10 a 11 años. Juegan, de dos en dos, con una persona al juego de «Simón dice que…» ...te toque la cara, ...te quites la camiseta, ...te haga una foto. Uno de los niños de cada pareja juega y el otro observa. Dos días después, los niños son entrevistados individualmente por uno de los policías. El policía ignora los papeles desempeñados por los niños, así como los fines de la investigación. Todos los policías reciben unas reglas básicas para entrevistar a niños, muy en la línea de la entrevista paso a paso descrita al principio de este capítulo: observar el lenguaje del niño durante la sesión del *rapport* (al inicio de la entrevista) para utilizar luego

sus misma palabras, no sugerirle información, hacer antes las preguntas más abiertas y finalizar con las más específicas, utilizar frases en positivo y no en negativo («¿Recuerda el color del coche?» en vez de: «no recuerdas el color del coche, ¿verdad?»), no interrumpir, hacer las preguntas una a una, hacer una pregunta más fácil al niño si éste responde «no me acuerdo» y, finalmente, premiar el esfuerzo del menor y no el contenido de lo que cuenta. Quienes han de aplicar la CI reciben, además, entrenamiento en las *cuatro técnicas* de la misma.

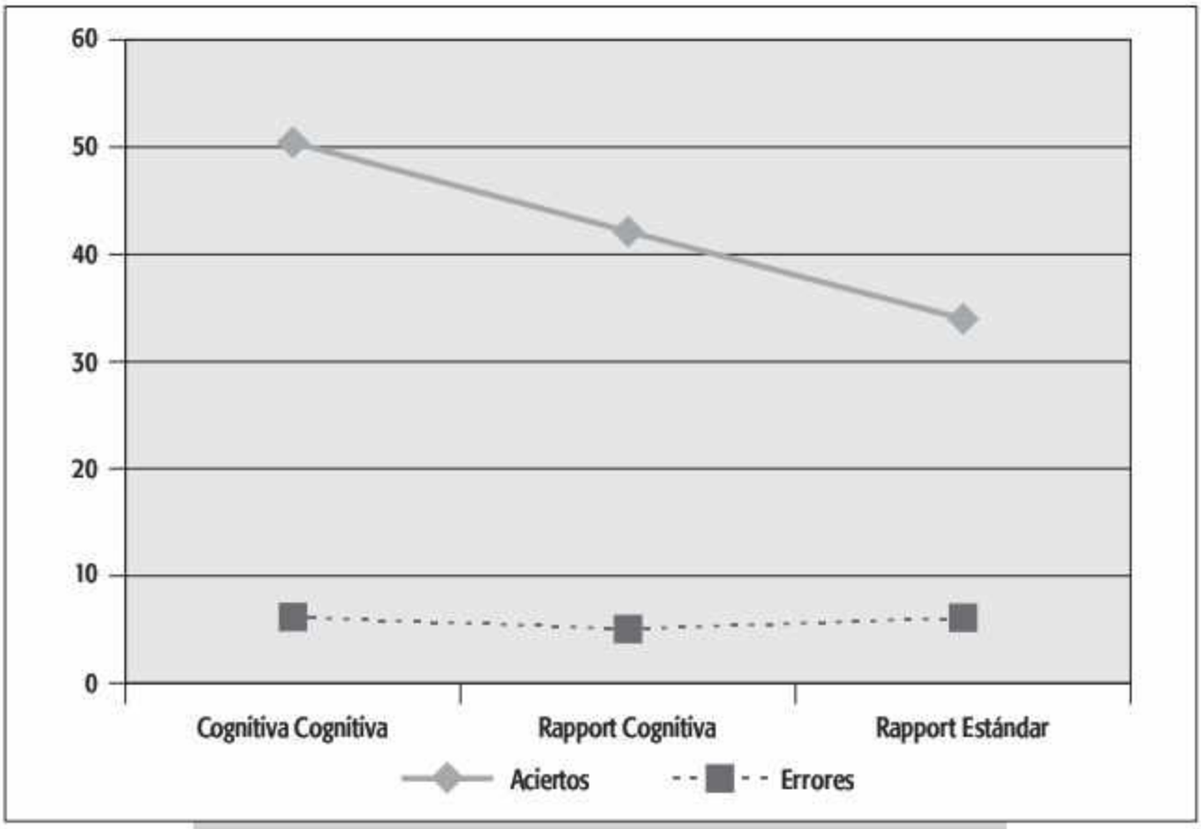
Todas las entrevistas se graban y se analizan. Los resultados más significativos son los siguientes:

- *Aciertos:* (a) los niños mayores ofrecen más detalles correctos que los pequeños; (b) no existe diferencia entre actores y observadores; (c) sí existe diferencia entre la entrevistas cognitiva ($M = 43.5$) y la estándar ($M = 34.6$); se gana el 26 por ciento.
- *Errores:* cometen más errores los pequeños que los mayores; ésta es la única diferencia significativa (CI = 2.49; SI = 3.46).

En el mismo escrito (Saywitz *et al.*, 1992) se presenta un segundo experimento con niños de edades semejantes a los menores del estudio anterior. Los entrevistadores son estudiantes de psicología entrenados. Los niños son espectadores de una disputa por llevarse un proyector de diapositivas, bajo la disculpa de que se necesita en otra clase. Lo novedoso es que, mientras esperan solos a ser entrevistados, entra en la habitación un señor mayor que les hace algunas preguntas, espera unos minutos y luego se marcha. Esta segunda escena sirve para dividir a los niños en tres grupos: (a) Los que practican con la entrevista cognitiva en relación con el señor mayor y luego hacen la entrevista cognitiva sobre las disputa del proyector; (b) los que reciben *rapport* y luego se someten a una CI; y (c) los que reciben *rapport* y luego se someten a una EI. Las variables dependientes que interesan son el número de aciertos y el número de errores. La Figura 12.2 muestra los resultados. Todas las diferencias entre aciertos son significativas; ninguno de los errores alcanza significación alguna.

A pesar de los miedos existentes, la CI se muestra casi tan efectiva con los niños como con los adultos. Los autores, no obstante, aconsejan no utilizar la técnica de *cambio de perspectiva*. Consejo que seguirán casi todas las investigaciones posteriores (Holliday, 2003a,b; Köhnken *et al.*, 1999; McCauley y Fisher, 1997; Memon y Stevenage, 1996a; Memon *et al.*, 1997). Resulta más significativa la poca acogida que tuvo la práctica previa, a excepción de algunos estudios como el de Granhag y Spjut (2001) o el de Holliday y Albon (2004).

Figura 12.2. *Media de aciertos y errores en función de la condición de entrevista (según Datos de Saywitz et al., 1992)*



3.7.2. Ejemplos prácticos de cómo presentar cada uno de los cuatro procedimientos mnemotécnicos de la CI a los niños

Aunque éste no es un manual de la entrevista cognitiva, este apartado tiene una pretensión eminentemente práctica.

- Recuperación mental del contexto

«Recuerda aquel momento en el que te sacaron de clase y te llevaron a una habitación en que había globos como si estuvieras ahora en ella. Piensa en ella. ¿Cómo era la habitación? Dímelo en voz alta. ¿Había algún olor en la habitación? ¿Había luz o estaba a oscuras? recuerda las otras personas que estaban allí. ¿Quién más estaba allí? ¿Qué otras cosas había en la habitación? ¿Qué sentiste cuando estabas en la habitación?» (Saywitz *et al.*, 1992, p. 756).

«Cierra tus ojos. Sitúate en la habitación en la que viste el vídeo. ¿Cómo te sentiste? ¿Quién estaba sentado a tu lado? ¿Qué puedes ver en la habitación? ¿Qué puedes oír en la habitación?» (Holliday, 2003b, p. 447).

«Vuelve a colocarte en la escena del delito y dibuja la habitación. ¿Cómo huele? ¿Qué oyes? ¿Tenía luz o estaba a oscuras? ¿Qué sentiste entonces? ¿Qué hacías entonces» (Memon *et al.*, 1997, p. 180).

• Contarlo todo

«Ahora quiero que comiences desde el principio y me cuentes lo que pasó al principio, en el medio, al final. Dime todo lo que recuerdes, incluso cosas pequeñas que piensas que no son importantes. A veces la gente no cuenta cosas pequeñas porque cree que las cosas pequeñas no son importantes. Dime todo lo que sucedió» (Saywitz *et al.*, 1992, p. 756).

«Quiero que me cuentes todo lo que recuerdes, incluso cada uno de los detalles muy pequeños. No te guardes nada» (Holliday, 2003b, p. 447).

• Orden inverso

«Cuéntame las cosas de atrás para adelante. ¿Qué fue lo último que sucedió? ¿Y antes de eso? ¿Y antes de eso?» (Saywitz *et al.*,1992, p. 756).

«Ahora quiero que me cuentes lo último, último que recuerdas del vídeo del cumpleaños de Billy. ¿Qué pasó inmediatamente antes? ¿Y antes de eso?» (Holliday, 2003b, p. 447).

• Cambio de perspectiva

«Ponte en el cuerpo de – y dime ¿qué vio esa persona?» (Saywitz *et al.,* 1992, p. 756).

3.8. Algunas dudas concernientes a la aplicación de la CI a los menores

Al igual que en la entrevista cognitiva aplicada a adultos, también en la aplicada a niños surgieron las dudas, especialmente en las investigaciones europeas, que quedan reflejadas en el meta-análisis de Köhnken *et al.* (1999).

a) Aparecen algunas investigaciones en las que los errores aumentan significativamente. Lo que adquiere carácter de peligrosidad cuando los errores se refieren a identificación de personas y no a las acciones ni a los objetos. (Granhag, Jonsson y Allwood, 2004; Köhnken *et al.*, 1995; McCauley y Fisher, 1995; Memon *et al.,* 1997).
b) Aparece alguna investigación (Hayes y Delamothe, 1997) donde las fantasías abundan más que en la SI.
c) Finalmente, existe alguna investigación en la que no se hallan diferencias entre la entrevista cognitiva y la entrevista estructurada (Memon *et al.,* 1993).

Estos resultados crearon dudas y discusiones acaloradas (Fisher, 1996; Geiselman, 1996; Goldsmith y Koriat, 1996; Higham y Roberts, 1996; Kebbell y Wagstaff, 1996; Memon y Stevenage, 1996a, 1996b, 1996c, 1996d, 1996e). Sin embargo, es instructivo ver el esquema del procedimiento seguido en uno de los estudios donde aparecen más errores en la CI (Memon *et al.,* 1997). Mientras los niños de la SI

contestan a preguntas, los de la CI, además, deben *imaginar*: procedimiento explícitamente prohibido en la entrevista cognitiva y en cualquier entrevista con niños.

Cualquiera que sea la explicación de estos errores, debe tenerse por segura la siguiente afirmación: la entrevista cognitiva mejora los resultados de la entrevista estructurada y de la estándar. Son excepción las investigaciones en que los errores o las fabulaciones son superiores. La entrevista cognitiva aplicada a niños ofrece, en general, más detalles correctos sin aumentar la proporción de errores ni el número absoluto de los mismos.

Si el meta-análisis de Köhnken *et al.*, (1999) creó cierta desconfianza en torno a la entrevista cognitiva, las investigaciones posteriores la han disipado. Desde el 2002 la CI es obligatoria en el Reino Unido (Akehurst, Milne y Köhnken, 2003, p. 98). Un buen ejemplo de la postura científica actual se halla en los cuatro estudios concatenados de Holliday (2003a, b) y Holliday y Albon (2004), cuyos resultados se resumen en la Tabla 12.2, o en los de Granhag y colaboradores (Granhag *et al.*, 2004; Granhag y Spjut, 2001; Larsson, Granhag y Spjut, 2003) y en el de Davis *et al.* (2005).

3.9. Respuesta de la CI a problemas que afectan a la entrevista forense

Estos problemas inquietan tanto en las entrevistas a niños como a adultos.

3.9.1. La demora

La demora es uno de los viejos problemas de la psicología del testimonio. Los recuerdos se borran con el tiempo. El estudio de Akehurst *et al.* (2003) no halla efecto de la demora en niños de 8 y 9: éstos recuerdan igual a las 4 horas que a los 6 días. Sí se da un efecto del tipo de entrevista: quienes son entrevistados con la ECI recuerdan significativamente más ($M = 17.41$) que los entrevistados con la SI ($M = 13.41$). En ninguno de los momentos, ni en ninguna de las modalidades de entrevista, se hallan diferencias significativas en la cantidad de errores.

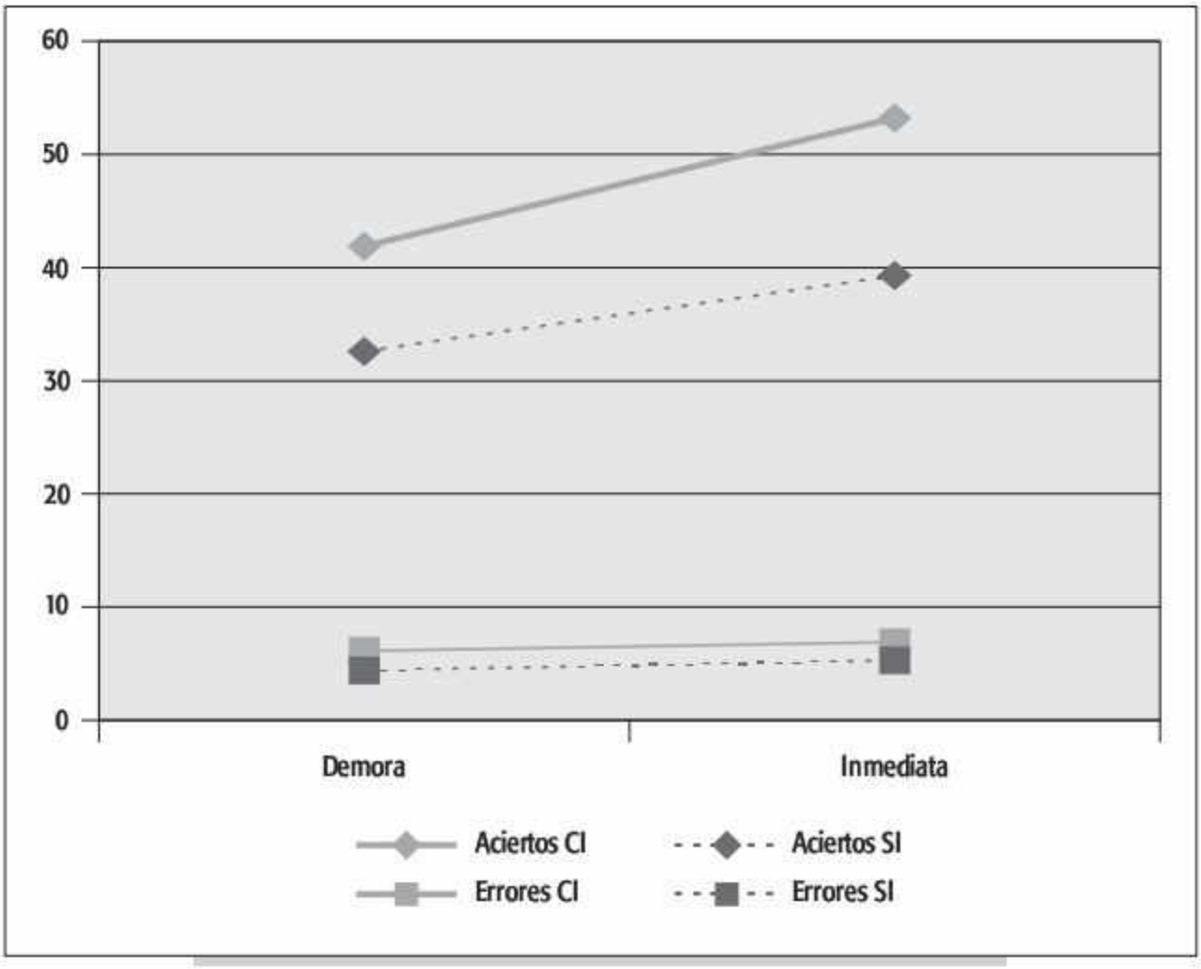
Con muestras de adultos tenemos dos estudios (Allwood, Jonsson y Granhag, 2005; Granhag *et al.*, 2004). Con la particularidad de que en el de 2004 las entrevistas se realizan a los 14 días y en el de 2005 momentos después de ver en un vídeo cómo le roban el bolso a una señora. Son dos estudios gemelos, en que se pueden hacer las comparaciones con demora y sin demora, tanto en aciertos como en errores (*véase* la Figura 12.3). Es evidente que no hubo ningún efecto del tipo de entrevista ni de la demora sobre los errores, que fueron escasos en todos los casos. Pero la CI produjo más aciertos que la SI, y hubo más aciertos en la condición inmediata que en la demorada.

Tabla 12.2. *Comparación de los resultados obtenidos con la CI y con el Memorando de la buena práctica (según datos de Holliday, 2003; Holliday y Albon, 2004).*

Edad (años)		Entrevistas[a]	Sugestión[b]	Tiempo	Inmunización[c]	Compl.[d]	Exactitud	Aciertos	Errores	Narración Libre		Cuestiones					
														Detalle sobre			
										Aciertos	Errores	Aciertos	Errores	Personas	Acciones	Objetos	Lugares
2003a																	
Exp. 1	4-8	**CI:** C+T+O+P	Después	CI>SI	NO	0.14 *	0.86	55.16*	NS	36.76*	NS	17.13*	NS	12.63*	11.95*	11.29*	0.89*
		SI	Después	CI>SI	NO	0.12	0.86	44.37	NS	28.95		12.56					
Exp. 2	4-8	**CI**	Antes	CI=SI	0.54*	0.14*	0.90	53.11*	NS	34.57*	NS	18.26*	NS	11.77*	11.49*	10.51*	0.80*
		SI	Antes	CI=SI	0.66	0.11	0.88	41.63		26.91		14.60					
2003b	4-9	**CI**	Después	CI>SI	NO	0.17*	0.86	64.94*	NS					15.91*	17.13*	15.14*	NS
		SI	Después	CI>SI	NO	0.12	0.86	47.45						11.44	12.56	9.53	
2004	5	**C+T+O+P**	Después				0.85	0.08							6.44		
		C+T+O	Después		0.45		0.85	0.09		19.61					6.89		
		Rp+C+T+O	Después		0.48		0.85	0.10		22.00					6.44		
		T+O	Después				0.85	0.09		17.29						5.82	
		C+T	Después				0.85	0.09*				20.33*					
		SI	Después		0.67*		0.80	0.05		9.28*		8.44		2.78	3.17*	2.78*	

Notas. * El valor en esa condición difiere signitivamente *($p < 0.05$)* de los valores de la misma variable en las demás condiciones de ese experimento. [a] CI: Entrevista Cognitiva; SI: Entrevista Estándar; C: Restablecimiento del Contexto; T: Contarlo Todo; O: Orden Inverso; Rp: *Rapport*. [b] «Después»: la información falsa se ofrece después de haber hecho la entrevista; «Antes»: la información falsa se ofrece antes de hacer las entrevistas. [c] Cuanto mayor sea el número, más aceptación de la pregunta sugerente. [d] Proporción de aciertos entre todos los posibles.

Figura 12.3. *Media de aciertos y errores según el tipo de entrevista y el momento en que ésta se efectúa (datos de Allwood, Jonsson y Granhag, 2005; Granhag et al., 2004).*



En un experimento expresamente diseñado para mostrar como se comportan la CI y la SI ante la demora de seis meses con niños de 10-11 años, Larsson, Granhag y Spjut (2003) demuestran que tanto a los siete días como a los seis meses la CI aventaja a la SI, independientemente de que la demora baje el rendimiento en ambas. La CI es mas completa, igual de exacta y no comete más errores que la SI.

El estudio más espectacular sobre la demora y la CI es el de Fisher, Falken, Trevisan y McCauley (2000). En el año 1960 se realizó un estudio de conductas de salud. Los datos se conservaron, y 35 años más tarde 280 de los participantes originales consintieron en volver a recordar aquellas conductas. Unos pasaron por una entrevista epidemiológica habitual, otros por una CI. Los resultados con la CI superaron a los de la entrevista epidemiológica estándar.

3.9.2. Repetición de las entrevistas

Existen dos estudios de estructura semejante realizados con niños: el de McCauley y Fisher (1995) y el de Memon *et al.* (1997). Los dos tienen por muestra a niños de edades semejantes. En ellos contamos con entrevistas repetidas de la

misma modalidad o de modalidades distintas. Las combinaciones son CI-CI, CI-SI, SI-CI, SI-SI, Ninguna Técnica-CI y Ninguna Técnica-SI. Los resultados muestran, una vez más, que la CI logra mejores resultados que la SI, si bien el modo de expresarlo es distinto según los autores. Memon *et al.* dicen simplemente que las entrevistas repetidas consiguen mejores puntuaciones que la simple demora. McCauley y Fisher son más concretos, afirmando que la segunda entrevista hecha con la CI arroja datos mejores que la SI.

En resumen, bien sea con demora, o bien con repetición, la CI brinda mejores resultados que la SI.

3.9.3. Inmunización

Los niños que denuncian abusos sexuales han de contar su historia unas 11 veces, y en cada una de ellas se les puede sugerir información falsa que ellos y los adultos incorporan a sus recuerdos. Desde su nacimiento, se plantea la posibilidad de que la CI sea un escudo contra la sugestión. Sporer y Franzen (1991) recogen las primeras investigaciones sobre el tema y concluyen que la CI inmuniza sólo en el caso de que se lleve a cabo *antes* de introducir información sesgada. Lo mismo resuelven Fisher, Brennan y McCauley (2002): «En general, parece que la CI puede reducir algo el efecto debilitador de las preguntas sugerentes falsas; pero esto ocurre solamente cuando la CI se realiza *antes* de que se haga la pregunta distorsionada» (p. 277).

Frente a estas propuestas existen otras que evidencian que el efecto inmunizador se produce cuando la CI se lleva a cabo *después* de haberse formulado la pregunta sesgada. Tales son los resultados de Holliday (2003a,b; Holliday y Albon, 2004), en los estudios resumidos en la Tabla 2.

De cualquier manera, todos los estudios demuestran la peligrosidad de las preguntas tramposas y, en el mejor de los casos, la CI y no la SI, puede inmunizar contra su peligro. Lo cual no significa que no se tenga que evitar tales preguntas a toda costa, precaución que, como hemos señalado en la primera parte de este artículo, no resulta nada fácil de adoptar (Sternberg *et al.*, 2001)

3.10. Conclusión

Como resumen puede adoptarse el estribillo: «La CI genera más recuerdos en cantidad y calidad sin aumentar la proporción de los errores».

4. Aspectos aplicados

Una necesidad indiscutible de las entrevistas a los testigos y víctimas de delitos consiste en incrementar la cantidad de información aportada, maximizando al tiempo la exactitud de la misma y minimizando la cantidad de detalles inexactos. En este capítulo

se han descrito dos procedimientos de entrevista, desarrollados a lo largo de las dos últimas décadas, orientados a alcanzar tales objetivos: la entrevista paso a paso y la entrevista cognitiva (CI). Ambos están basados en sólidos principios psicológicos.

A la hora de describir dichos procedimientos, hemos hecho un énfasis especial en el «como», es decir, en las orientaciones prácticas para llevar a cabo una entrevista adecuada. De hecho, el lector habrá advertido que la totalidad del apartado 2 no es sino una especie de «recetario» sobre cómo aplicar la entrevista paso a paso, y que los apartados 3.2, 3.3, 3.4 y 3.7.2 constan de orientaciones muy precisas sobre el modo de llevar a cabo una entrevista cognitiva.

Esto hace que el presente apartado sea poco necesario en este capítulo: la mayor parte del mismo ya ha tenido una orientación mayoritariamente práctica. Nos limitaremos, por lo tanto, meramente a refrescar las nociones más importantes ofrecidas en las secciones más prácticas enumeradas en el párrafo precedente, invitando asimismo al lector a releer tales secciones para una exposición detallada.

En primer lugar, cabe resaltar que es necesario que el entrevistador no presuponga nada inicialmente, ni que sesgue el recuerdo del entrevistado. La entrevista debe realizarse cuanto antes, ya que las conversaciones previas del testigo con otras personas pueden generar distorsiones en el recuerdo de los hechos. Es asimismo esencial grabar la entrevista, con el fin de poder comprobar si se ha hecho correctamente, disponer de un registro exacto de lo aportado por el testigo y evitar que éste deba ser sometido a más preguntas con posterioridad.

Tanto la entrevista paso a paso como la entrevista cognitiva (mejorada) requieren:

1. Un contexto físico acogedor pero neutral, en que no haya distracciones para el testigo.
2. Que no haya interrupciones.
3. Crear *rapport* con el entrevistado al inicio de la sesión.
4. Que el entrevistador adapte las preguntas a las características del testigo.
5. Que el entrevistador indique al testigo que no intente adivinar las respuestas y que le pida que señale si hay algo que no sabe.
6. Empezar con una pregunta abierta, seguida de otras más específicas (entrevista paso a paso) o de técnicas mnemotécnicas concretas (entrevista cognitiva).
7. Que el entrevistador formule las preguntas de una en una.
8. Que el entrevistador se adapte al ritmo del testigo.
9. Que el entrevistador no interrumpa al testigo.
10. Que el entrevistador sepa tolerar las pausas.
11. Que el entrevistador invite al testigo a continuar.
12. Que el entrevistador anime al testigo a contarlo todo.
13. Tranquilizar y relajar al entrevistado al final de la entrevista, y agradecerle su colaboración.

La característica más definitoria de *la entrevista paso a paso* consiste en obtener el máximo de información evitando a toda costa contaminar la memoria del entrevistado. Para ello se empieza con preguntas tan abiertas como sea posible, para que el testigo ofrezca una narración libre de todo cuanto pueda recordar. Se le pregunta entonces si hay algo más que desee contar, y a continuación se introducen preguntas cada vez más cerradas, pero tan abiertas como sea posible. Las preguntas más cerradas nunca deben formularse antes que las abiertas. A lo largo de este proceso se exploran sistemáticamente una serie de hipótesis acerca de lo sucedido que el entrevistador habrá formulado de antemano sobre la base de los detalles del caso. La entrevista se prolonga hasta haber explorado tales hipótesis, confirmándose una y rechazándose las demás. También debe aclararse toda contradicción e implausibilidad ofrecida por el entrevistado, evitando cualquier confrontación, para lo cual suele ser de ayuda mostrar confusión. A lo largo de la entrevista no hay que exhibir signos de autoridad, deben emplearse frases cortas y construcciones gramaticales simples y no hay que reforzar al entrevistado cuando diga lo que se espera oír.

La *entrevista cognitiva* se caracteriza por cuatro técnicas para incrementar el recuerdo: la *reconstrucción del contexto*, que consiste en reconstruir mentalmente los ambientes físico y subjetivo en que sucedieron los acontecimientos, el *contarlo absolutamente todo*, incluso aquello que no parezca importante, el *recordar los hechos en un orden distinto* y el hacerlo *desde el punto de vista de otra persona* presente. Estas técnicas deben emplearse después de la fase inicial de narración libre. La entrevista cognitiva mejorada incorpora además una serie de estrategias adicionales para facilitar el recuerdo (centrar la atención, «sacudidas del árbol», recopilación final...) y para mejorar la comunicación (*rapport*, transferencia, cuidar la comunicación no-verbal, cuidar la despedida, etc.).

La incorporación de todas estas estrategias a la rutina de la investigación policial tiene importancia fundamental, dados los beneficios que estos tipos de entrevista ofrecen frente a la entrevista estándar empleada habitualmente. Asimismo, otros profesionales que atienden a víctimas de delitos (médicos, asistentes sociales, etc.) no sólo deberían conocer estas modalidades de entrevista, sino que además deberían ser entrenados en ellas para poder utilizarlas habitualmente. Esperamos que este capítulo les ayude, siendo un primer paso hacia esas nuevas modalidades de entrevista para los testigos y las víctimas de delitos.

5. Conceptos clave

Entrevista. Modo de cuestionar a los testigos y las víctimas que se basa en la cooperación. Su objetivo es el establecimiento de los hechos tal como ocurrieron realmente. También se puede emplear con los sospechosos.

Entrevista cognitiva (*Cognitive Interview* o CI). Tipo de entrevista forense, dirigida tanto a adultos como a niños, que aplica al menos dos de estas cuatro

estrategias mnemotécnicas: reconstrucción mental del contexto (interior y exterior) en que acontecieron los hechos; requerimiento de contarlo todo, hasta lo más insignificante; contarlo en orden inverso o distinto; y cambiar la perspectiva desde la que se presenciaron los hechos.

Entrevista cognitiva mejorada (*Enhanced Cognitive Interview* o ECI). Entrevista cognitiva a la que se le han añadido los componentes de comunicación. En el texto se usa CI a partir de 1987 para denominar a la ECI.

Entrevista estándar (EI). La entrevista que llevan a cabo los profesionales (policías, trabajadores sociales, etc.) siguiendo su modo habitual de proceder.

Entrevista estructurada (*Structured Interview* o SI). Tipo de entrevista para los testigos que luego se ha identificado con las recomendaciones del Memorando de la buena práctica (Home Office, 1992): *Rapport*, pregunta libre, preguntas focalizadas, preguntas directas y despedida. Muy similar, en consecuencia, a la entrevista paso a paso descrite en el presente trabajo.

Entrevista paso a paso. Modalidad de entrevista cuya característica definitoria consiste en empezar pidiendo una narración libre de lo sucedido al entrevistado, para seguir con preguntas progresivamente más cerradas que se irán introduciendo sólo en caso de que sea necesario. Tiene por objeto maximizar la información sin sesgar el recuerdo o contaminar la memoria del entrevistado.

Evaluación de la validez de las declaraciones (SVA). Procedimiento para estimar si las declaraciones describen acontecimientos reales que comprende un protocolo de entrevista diseñado para no sesgar la narración del entrevistado y maximizar la cantidad de información que proporcione, el CBCA, que debe aplicarse sobre la transcripción de la entrevista, y la Lista de Validez, que considera otros aspectos importantes para valorar la realidad de los hechos descritos.

Exactitud: La proporción de respuestas correctas teniendo en cuenta todas las respuestas dadas por un participante.

Exactitud Completa: La proporción de respuestas correctas en una entrevista en comparación con todas las respuestas posibles. Esto sólo se puede saber en el laboratorio y no en la realidad.

Interrogatorio. Modo de cuestionar a los sospechosos que parte de una presunción de culpabilidad y cuyo objetivo consiste en minar las defensas del sospechoso y obtener así una confesión.

Lista de validez. Tercer elemento de la SVA. Toma en cuenta la posible influencia sobre la declaración y sobre el resultado del CBCA (*véase* Capítulo 15) de factores como el desarrollo cognitivo, lingüístico y emocional del entrevistado, su sugestionabilidad, sus motivaciones y el modo en que se ha realizado la entrevista. También examina la consistencia de la declaración con otras informaciones.

6. PARA SABER MÁS

6.1. Referencia esencial

MILNE, R. y BULL, R. (1999). *Investigative interviewing. Psychology and practice.* Chichester: John Wiley & Sons.

Libro eminentemente práctico, elaborado para ser entendido fácilmente por los profesionales, sin perder el rigor científico que caracteriza a estos dos investigadores. En él se hallan otros tipos de entrevistas forenses, además de la cognitiva. Una exposición hecha desde la vertiente europea.

6.2. Referencias adicionales

FISHER, R. P., BRENNAN, K. H., MCCAULEY, M. R. (2002). The cognitive interview method to enhance eyewitness recall. En M. L. Eisen, J. A. Quas y G. S. Goodman (Eds.), *Memory and suggestibility in the forensic interview* (pp. 265-286). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.

Fisher, uno de los padres de la entrevista cognitiva, junto con dos colaboradores de los últimos años, hacen una revisión clara y práctica. Pero desde la versión norteamericana. Un buen capítulo para ponerse al día.

GARRIDO, E. y MASIP, J. (2001). La evaluación psicológica en los supuestos de abusos sexuales. En F. Jiménez (Ed.), *Evaluación psicológica forense 1: Fuentes de información, abusos sexuales, testimonio, peligrosidad y reincidencia* (pp. 25-140). Salamanca: Amarú.

Trabajo que, entre otros temas, presenta una descripción mucho más extensa y minuciosa que la del presente texto sobre cómo realizar la entrevista paso a paso.

REFERENCIAS

AKEHURST, L., MILNE, R. y KÖHNKEN, G. (2003). The effects of children's age and delay on recall in cognitive or structured interview. *Psychology, Crime, Law, 9*, 97-107.

ALDRIDGE, N. C. (1999). Enhancing children's memory through cognitive interviewing: An assessment technique for social work practice. *Child and Adolescent Social Work Journal, 16*, 101-126.

ALLWOOD, C. M., ASK, K. y GRANHAG, P. A. (2005). The cognitive interview: Effects on the realism in witnesses' confidence in their free recall. *Psychology, Crime, & Law, 11*, 183-198.

ALLWOOD, C. M., JONSSON, A. C. y GRANHAG, P. A. (2005). The effects of source and type of feedback on child witnesses' metamemory accuracy. *Applied Cognitive Psychology, 19*, 331-344.

ASCHERMANN, M., MANTWILL, M. y KÖHNKEN, G. (1991). An independent replication of the effectiveness of the cognitive interview. *Applied Cognitive Psychology, 5*, 489-495.

BALDWIN, J. (1992). *Videotaping of police interviews with suspects: An evaluation*. Londres: Home Office.

BEKERIAN, D. A. y DENNET, J. L. (1993). The cognitive interview technique: Reviewing the issues. *Applied Cognitive Psychology, 7*, 275-297.

BOWER, G. H. (1967). A multicomponent view of a memory trace. En K. W. Spence y J. T. Spence (Eds.), *The psychology of learning and motivation* (vol. 1, pp. 230-325). Nueva York: Academic Press.

BRAINERD, C. J. y REYNA, V. F. (1990). Gist ist the gist: The fuzzy-trace theory and new intuitionism. *Developmental Review, 10*, 3-47.

BRUCK, M. y CECI, S. J. (1999). The suggestibility of children's memory. *Annual Review of Psychology, 50*, 419-439.

BULL, R. (1997). Entrevistas a niños testigos. En R. Arce y F. Fariña (Eds.), *Psicología e investigación judicial* (pp. 19-38). Madrid: Fundación Universidad-Empresa.

CANTÓN, J. (2000). Guías y protocolos publicados para la realización de la entrevista de investigación. En J. Cantón y M. R. Cortés (Eds.), *Guía para la evaluación del abuso sexual infantil* (pp. 123-146). Madrid: Pirámide.

CANTÓN, J. y CORTÉS, M. R. (2000). Guía para una entrevista de investigación. En J. Cantón y M. R. Cortés (Eds.), *Guía para la evaluación del abuso sexual infantil* (pp. 147-179). Madrid: Pirámide.

CANTÓN, J. y CORTÉS, M. R. (2002). Evaluación pericial de los abusos sexuales en la infancia. En M. Lameiras (Ed.), *Abusos sexuales en la infancia. Abordaje psicológico y jurídico* (pp. 85-113). Madrid: Biblioteca Nueva.

CARRANCHO, J. I. (2002). La entrevista policial. En *Psicología social II. Segundo curso Escala Ejecutiva*. Ávila: División de Formación y Perfeccionamiento de la D.G.P.

CECI, S. J. y BRUCK, M. (1993). Suggestibility of the child witness: A historical review and synthesis. *Psychological Bulletin, 113*, 403-439.

CORTÉS, M. R. y CANTÓN, J. (2000). Evaluación de la credibilidad y de la validez de las alegaciones. En J. Cantón y M. R. Cortés (Eds.), *Guía para la evaluación del abuso sexual infantil* (pp. 203-239). Madrid: Pirámide.

DAVIES, G. (2004). Coping with suggestion and deception in children's accounts. En P. -A. Granhag y L. A. Strömwall (Eds.), *The detection of deception in forensic contexts* (pp. 148-171). Cambridge: Cambridge University Press.

DAVIES, G. M. y WESTCOTT, H. L. (1999). *Interviewing child witnesses under the Memorandum of Good Practice. A research review*. Londres: Home Office.

DAVIS, M. R. , MCMAHON, M. y GREENWOOD, K. M. (2005). The efficacy of mnemonic components of the cognitive interview: Toward a shortened variant for time-critical investigations. *Applied Cognitive Psychology, 19*, 75-93.

FINGER, K. y PEZDEK, K. (1999). The effect of the cognitive interview on face identification accuracy: Release from verbal overshadowing. *Journal of Applied Psychology, 84*, 340-348.

FISHER, R. P. (1996). Misconceptions in desing and analysis of research with the cognitive interview. *Psycoloquy, 7*. Encontrado el 25 de Julio de 2005, en http://psycprints.ecs.soton.ac.uk/archive/00000527/.

FISHER, R. P., BRENNAN, K. H. y MCCAULEY, M. R. (2002). The cognitive interview method to enhance eyewitness recall. En M. Eisen, J. Quas y G. Goodman (Eds.), *Memory and suggestibility in the forensic interview* (pp. 265-286). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.

FISHER, R. P., FALKNER, K. L., TREVISAN, M. y MCAULEY, M. (2000). Adapting the cognitive interview to enhance long-term (35-years) recall of physical activities. *Journal of Applied Psychology, 85*, 180-189

FISHER, R. P. y GEISELMAN, R. E. (1992). *Memory-enhancing techniques in investigative interviewing: The cognitive interview*. Springfield, IL: Charles C. Thomas.

FISHER, R. P., GEISELMAN, R. E. y AMADOR, M. (1989). Field test of the cognitive interview: Enhancing the recollection of actual victims and witnesses of crimes. *Journal of Applied Psychology, 74*, 722-727.

FISHER, R. P., GEISELMAN, R. E., RAYMOND, D. S., JURKEVICH, L. M. y WARHHAFTIG, M. L. (1987). Enhancing enhanced eyewitness memory: Refining the cognitive interview. *Journal of Police Science and Administration, 15*, 291-297.

GARRIDO, E. y DE LA TORRE, A. (1981). Actor observador: Una hipótesis no confirmada en la teoría de la atribución. *Revista de Psicología General y Aplicada, 36*, 697-718.

GARRIDO, E. y MASIP, J. (2001). La evaluación psicológica en los supuestos de abusos sexuales. En F. Jiménez (Ed.), *Evaluación psicológica forense 1: Fuentes de información, abusos sexuales, testimonio, peligrosidad y reincidencia* (pp. 25-140). Salamanca: Amarú.

GARRIDO, E. y MASIP, J. (2004). La evaluación del abuso sexual infantil. *Actas del I Congreso de Psicología Jurídica y Forense en Red* (CD-Rom). Madrid: Colegio Oficial de Psicólogos de Madrid.

GEISELMAN, R. E. (1996). On the use and efficacy of the cognitive interview. *Psycoloquy, 7*. Encontrado el 25 de Julio de 2005, en http://psycprints.ecs.soton.ac.uk/archive/00000503/.

GEISELMAN, R. E., FISHER, R. P. , FIRSTENBERG, I., HUTON, I. A., SULLIVAN, S. J., AVETISSIAN, I. V. y PORSK, A. L. (1984). Enhancement of eyewitnes memory: An empirical evaluation on the cognitive interview. *Journal of Police Science and Administration, 12*, 74-80.

GEISELMAN, R. E., FISHER, R. P. , MCKINNON, D. P. y HOLLAND, H. L. (1985). Eyewitness memory enhancement in the police interview: Cognitive retrieval mnemonics versus hypnosis. *Journal of Applied Psychology, 70*, 401-412.

GEISELMAN, R. E. y PADILLA, J. (1988). Cognitive interview with child witnesses. *Journal of Police Science and Administration, 16, 236-242.*

GOLDSMITH, M. y KORIAT, A. (1996). The assesment and control of memory accuracy. *Psycoloquy, 7*. Encontrado el 25 de Julio de 2005, en http://psycprints.ecs.soton.ac.uk/archive/00000515/.

GOODMAN, G. S. y SCHAAF, J. M. (1997). Over a decade of research on childrens' eyewitness testimony: What have we learned? Where do we go from here? *Applied Cognitive Psychology, 11*, 5-20.

GRANHAG, P. A., JONSSON, A. C. y ALLWOOD, C. M. (2004). The cognitive interview and its effect on witnesess' confidence. *Psychology, Crime, Law, 10*, 37-52.

GRANHAG, P. A. y SPJUT, E. (2001). Children's recall of the unforyunate fakir: A further test of the enhanced cognitive intreview. En R. Roesch, R. R. Corrado y R. Dempster (Eds.), *Psychology in the courts. International advances in knowledge* (pp. 209-222). Londres: Routledge.

GWYER, P. y CLIFFORD, B. R. (1997). The effect of cognitive interview on recall, identification, confidence and confidence/accuracy relationship. *Applied Cognitive Psychology, 11*,121-145.

HAYES, B. K. y DELAMOTHE, K. (1997). Cognitive interviewing procedures and suggestibility in children's recall. *Journal of Applied Psychology, 82*, 562-577.

HERSHKOWITZ, I., LAMB, M. E., STERNBERG, K. J. y ESPLIN, P. W. (1997). The relationships among interviewer utterance type, CBCA scores, and the richness of children's responses. *Legal and Criminal Psychology, 2*, 169-176.

HIGHAM, P. A. y ROBERTS, W. T. (1996). Analyzing states of consciousness during retrieval as a way to improve the cognitive interview. *Psycoloquy, 7*. Encontrado el 25 de Julio de 2005, en http://psycprints.ecs.soton.ac.uk/archive/00000509/

HOLLIDAY, R. E. (2003a). Reducing misinformation effects in children with cognitive interviews: Dissociating recollection and familiarity. *Child Development, 74*, 728-751.

HOLLIDAY, R. E. (2003b). The effect of prior cognitive interview on children's acceptance of misinformation. *Applied Cognitive Psychology, 17*, 443-457.

HOLLIDAY, R. E. y ALBON, A. J. (2004). Minimising misinformation effects in young children with cognitive interview mnemonics. *Applied Cognitive Psychology, 18*, 263-281.

HOLLIDAY, R. E., DOUGLAS, K. M. y HAYES, B. K. (1999). Children's eyewitness suggestibility: Memory trace strength revisited. *Cognitive Development, 14*, 443-462.

HOME OFFICE (1992). *Memorandum of good practice on video recorded interviews with child witnesses for criminal proceedings*. Londres: HMSO.

HOME OFFICE (2002). *Achieving best evidence in criminal proceedings: Guidance for vulnerable or intimidated witnesses, including children*. Londres: Home Office Communication Directorate.

KEBBELL, M. R. y MILNE, R. (1998). Police officers' perception of eyewitness factors in forensic investigations. *Journal of Social Psychology, 138*, 323-330.

KEBBELL, M. R. y WAGSTAFF, G. F. (1996). The influence of item difficulty on the relationship between eyewitness confidence and accuracy. *British Journal of Psychology, 87*, 653-663.

KEBBELL, M. R. y WAGSTAFF, G. F. (1996). On the use and efficacy of the cognitive interview. *Psycoloquy, 7*. Encontrado el 25 de Julio de 2005, en http://psycprints.ecs.soton.ac.uk/archive/00000503/

KEBBELL, M. R. y WAGSTAFF, G. F. (1998). Hypnotic interviewing: The best way to interview eyewitnesses? *Behavioral Sciences and the Law, 16*, 115-129.

KÖHNKEN, G. (1995). Interviewing adults. En R. Bull y D. Carson (Eds), *Handbook of psychology in legal contexts* (pp. 215-233). Chichester: John Wiley & Sons.

KÖHNKEN, G. (2004). Statement Validity Analysis and the «detection of truth». En P. -A. Granhag y L. A. Strömwall (Eds.), *The detection of deception in forensic contexts* (pp. 41-63). Cambridge: Cambridge University Press.

KÖHNKEN, G., MILNE, R., MEMON, A. y BULL, R. (1999). The cognitive interview: A meta-analysis. *Psychology, Crime, & Law, 5*, 3-27.

KÖHNKEN, G., SCHIMOSSEK, E., ASCHERMANN, E. y HÖFER, E. (1995). The cognitive interview and the assesment of the credibility of adults' statements. *Journal of Applied Psychology, 80*, 671-668.

LAMB, M. E., HERSHKOWITZ, I., STERNBERG, K. J., BOAT, B. y EVERSON, M. D. (1996). Investigative interviews of alleged sexual abuse victims with and without anatomical dolls. *Child Abuse & Neglect, 20*, 1251-1259.

LAMB, M. E., HERSHKOWITZ, I., STERNBERG, K. J., ESPLIN, P. W., HOVAV, M., MANOR, T. y YUDILEVITCH, L. (1996). Effects of investigative utterance types on Israeli children's responses. *International Journal of Behavioral Development, 19*, 627-637.

LAMB, M. E., STERNBERG, K. J. y ESPLIN, P. W. (1998). Conducting investigative interviews of alleged sexual abuse victims. *Child Abuse & Neglect, 22*, 813-823.

LARSSON, A. S., GRANHAG, P. A. y SPJUT, E. (2003). Children's recall and the cognitive interview: Do the positive effects hold over time? *Applied Cognitive Psychology, 17*, 203-214.

LATHAM, G. P. y SAARI, L. M. (1979). Application of social learning theory to training supervisors through behavioral modelling. *Journal of Applied Psychology, 64*, 239-246.

LEIPPE, M. R., WELLS, G. L. y OSTROM, T. M. (1978). Crime seriousness as a determinant of accuracy in eyewitness identification. *Journal of Applied Psychology, 63*, 345-351.

LINDSAY, R. C. L. y WELLS, G. L. (1980). What price justice? Exploring the relationship of lineup fairness to identification accuracy. *Law and Human Behavior, 4*, 303-314.

LINDSAY, R. C. L., WELLS, G. L. y RUMPEL, C. (1981). Can people detect eyewitness identification accuracy within an across sutuations? *Journal of Applied Psychology, 66*, 79-89.

LOFTUS, E. F. (1979). *Eyewitness testimony*. Cambridge, MS: Harvard University Press.

LOFTUS, E. F. (1997). Creating false memories. *Scientific American, 277*(3), 70-75.

LOFTUS E. F. y PALMER, J. C. (1974). Reconstruction of automobile destruction: An example of the interaction between language and memory. *Journal of Learning and Verbal Behavior, 13*, 585-589.

MALPASS, R. S. y DEVINE, P. G. (1981). Guided memory in eye-witness identificaction. *Journal of Applied Psychology, 66*, 343-350.

MANTWILL, M., KÖHNKEN, G. y ASCHERMANN, E. (1995). Effects of cognitive interview on the recall of familiar and unfamiliar events. *Journal of Applied Psychology, 80*, 68-78.

MCCAULEY, M. R. y FISHER, R. (1995). Facilitating children's eyevitness recall with the revised cognitive interview. *Journal of Applied Psychology, 80*, 510-516.

MCCLOSKEY, M. y EGETH, H. (1983). Eyewitness identificación: What can a psychologist tell a jury? *American Psychologist, 38*, 550-563.

MEMON, A. (1998). Telling it all: The cognitive interview. En A. Memon, A. Vrij y R. Bull (Eds.), *Psychology and law. Truthfulness, accuracy and credibility* (pp. 170-187). Londres: McGraw-Hill.

MEMON, A., CRONIN, O., EAVES, R. y BULL, R. (1993). The cognitive interview and child witnesses. En G. M. Stephenson y N. K. Clark (Eds.), *Children, evidence and procedure: Issues in criminological and legal psychology, 20*. Leicester: British Psychological Society.

MEMON, A., HOLLEY, A., MILNE, R., KÖHNKEN, G. y BULL, R. (1994). Toward understanding the effects of interviewer training in evaluating the cognitive interview. *Applied Cognitive Psychology, 8*, 641-659.

MEMON, A. y STEVENAGE, S. V. (1996a). Interviewing witnesses: What works and what doesn't? *Psycoloquy, 7*. Encontrado el 25 de Julio de 2005, en http://psycprints.ecs.soton.ac.uk/archive/00000498/.

MEMON, A. y STEVENAGE, S. V. (1996b). Evidence on the remember/know status oferrors. *Psycoloquy, 7*. Encontrado el 25 de Julio de 2005, en http://psycprints.ecs.soton.ac.uk/archive/00000511/.

MEMON, A. y STEVENAGE, S. V. (1996c). A clarification of the importance of comparison groups and accuracy rates in the cognitive interview. *Psycoloquy, 7*. Encontrado el 25 de Julio de 2005, en http://psycprints.ecs.soton.ac.uk/archive/00000533/.

MEMON, A. y STEVENAGE, S. V. (1996d). A consideration of individual differences and imagery ability amongst cognitive interviewers. *Psycoloquy, 7*. Encontrado el 25 de Julio de 2005, en http://psycprints.ecs.soton.ac.uk/archive/00000516/.

MEMON, A. y STEVENAGE, S. V. (1996e). The importance of time and training for cognitive interviewers. *Psycoloqy, 7*. Encontrado el 25 de Julio de 2005, en http://psycprints.ecs.soton.ac.uk/archive/00000510/.

MEMON, A., WARK, L., BULL, R. y KÖHNKEN, G. (1997). Isolating the effects of cognitive interview techniques. *British Journal of Psychology, 88*, 179-197.

MILNE, R. y BULL, R. (1999). *Investigative interviewing. Psychology and practice*. Chichester: John Wiley & Sons.

MILNE, R. y BULL, R. (2002). Back to basic: A componential analysis of the original cognitive interview mnemonic with three age groups. *Applied Cognitive Psychology, 16*, 743-753.

ORBACH, Y., HERSHKOWITZ, I., LAMB, M. E., STERNBERG, K. J., ESPLIN, P. W. y HOROWITZ, D. (2000). Assessing the value of structured protocols for forensic interviews of alleged child abuse victims. *Child Abuse and Neglect, 24*, 733-752.

PY, J. y MAGALI, G. (2001). Evaluer l'efficacité de techniques pour améliorer les souvenirs des témoins ou victimes à l'usage des professionnels de la justice. *Revue Européene de Psychologie Appliquée, 51*, 121-131.

RAND CORPORATION. (1975). *The criminal investigation process (3 vols.)* Rand Corporation Technical Report F-1776-DOJ, R-1777-DOJ. Santa Monica, CA: Rand.

RASKIN, D. C. y ESPLIN, P. W. (1991). Statement Validity Assessment: Interview procedures and content analysis of children's statements of sexual abuse. *Behavioral Assessment, 13*, 265-291.

ROSS, L. y STILLINGER, C. (1991). Barriers to conflict resolution. *Negotiation Journal, 8*, 391-404.

SAYWITZ, K. J. y CAMPARO, L. (1998). Interviewing child witnesses: A developmental perspective. *Child Abuse & Neglect, 22*, 825-843.

SAYWITZ, K. J., GEISELMAN, R. E. y BORNSTEIN, G. (1992). Effects of interviewing and practice on children recall performance. *Jounal of Applied Psychology, 77*, 744-756.

SPORER, S. L. y FRANZEN, S. (1991). Das Kognitive Interview: Empirishe Belege für die Effektivitet einer gedächnispsychologisch Techtik zur Befragung von Augenzeuge. *Psychologische Beträge, 33*, 407-433.

STELLER, M. y BOYCHUK, T. (1992). Children as witnesses in sexual abuse cases: Investigative interview and assessment techniques. En H. Dent y R. Flin (Eds.), *Children as witnesses* (pp. 47-71). Chichester: John Wiley & Sons.

STERNBERG, K. J., LAMB, M. E., DAVIES, G. M. y WESTCOTT, H. W. (2001). The «Memorandum of Good Practice»: Theory versus practice. *Child Abuse and Neglect, 25*, 669-681.

STERNBERG, K. J., LAMB, M. E., HERSHKOWITZ, I., ESPLIN, P. W., REDLICH, A. y SUNSHINE, N. (1996). The relation between investigative utterance types and the informativeness of child witnesses. *Journal of Applied Developmental Psychology, 17*, 439-451.

STEWARD, M. S., BUSSEY, K., GOODMAN, G. S. y SAYWITZ, K. J. (1993). Implications of developmental research for interviewing children. *Child Abuse & Neglect, 17*, 25-37.

TULVING, E. y THOMSON, D. M. (1973). Encoding specificity and retrieval processes in episodic memory. *Psychological Review, 80*, 352-373.

VAN KOPPEN, P. J. y LOCHUN, S. K. (1997). Portraying perpetrators: The validity of ofender description by witnesses. *Law and Human Behavior, 21,* 661-685

WARREN, A. R., NUNEZ, N., KEENEY, J. M. y SMITH, B. (2002). The believability of children and their interviewer's hearsay testimony: When less is more. *Journal of Applied Psychology, 87*, 846-857.

WELLS, G. (1978). Appied eyewitness testimony research: System variables and estimator variables. *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 1546-1557.

YUILLE, J. C., HUNTER, R., JOFFE, R. y ZAPARNIUK, J. (1993). Interviewing children in sexual abuse cases. En G. S. Goodman y B. L. Bottoms (Eds.), *Child victims, child witnesses: Understanding and improving testimony* (pp. 95-115). Nueva York: The Guilford Press.

CAPÍTULO 13

El testimonio infantil

Eugenio Garrido Martín y Carmen Herrero
Universidad de Salamanca

1. PRESENTACIÓN DEL PROBLEMA
   1.1. Apunte histórico
   1.2. Etapa actual
2. LA JURISPRUDENCIA ESPAÑOLA
3. ESTEREOTIPO DE LOS NIÑOS COMO TESTIGOS
   3.1. El niño como testigo de segunda categoría
   3.2. Las excepciones del estereotipo infantil como testigo
      3.2.1. Teoría de los dos factores
4. LOS NIÑOS MIENTEN
   4.1. Los niños de 3 años ya saben lo que es mentir
   4.2. Los niños de 3 años mienten
   4.3. Guárdame un secreto
      4.3.1. ¿Ocultan los niños la verdad cuando se lo pide un extraño?
      4.3.2. ¿Guardarán el secreto de un familiar?
      4.3.3. Capacidad de los adultos para descubrir las mentiras de los niños
      4.3.4. Probar la capacidad para discernir la verdad de la mentira
5. DIFERENCIA ENTRE LOS NIÑOS Y LOS ADULTOS COMO TESTIGOS
   5.1. La regla general
   5.2. Las excepciones
   5.3. El peligro de la autoridad
6. LA SUGESTIÓN
   6.1. Definición
   6.2. Tres posturas

7. LA HIPÓTESIS ÚNICA
   7.1. Definición y prueba
   7.2. Prueba conjunta
   7.3. ¿Cuánto duran las memorias reales e implantadas en los niños?
8. MECANISMOS DE LA SUGESTIÓN UTILIZADOS EN LAS ENTREVISTAS FORENSES
   8.1. Creación de estereotipos
   8.2. Premios y castigos
   8.3. Imaginarse. «Si no lo recuerdas bien, imagina cómo pudo ser»
   8.4. Influencia social
   8.5. Uso de las muñecas anatómicas
9. LAS NUEVE PRÁCTICAS INCORRECTAS EN LAS ENTREVISTAS A NIÑOS ABUSADOS SEXUALMENTE
   9.1. Frecuencia de estas malas prácticas en entrevistadores forenses
   9.2. Cuando las entrevistas se hacen bien
10. CONCLUSIÓN
11. ASPECTOS APLICADOS
12. CONCEPTOS CLAVE
13. PARA SABER MÁS

REFERENCIAS

«Testiguar no pueden en los testamentos... nin los que fueren menores de catorce años...» (Alfonso X el Sabio. Las Partidas, Ley IX, tit. I., part. VI).

1. Presentación del problema

1.1. Apunte histórico

Estas palabras del Rey sabio han tenido validez legal hasta entrados los años 1970. Tampoco la psicología dedicó atención especial a los niños hasta estas fechas. El estudio exhaustivo y más citado sobre la historia del testimonio infantil, especialmente sobre la sugestión, es el de Ceci y Bruck (1993). Otros (Baartman, 1992; Baxter, 1990; Davis, 1998) se han dedicado a matizar algunos aspectos de esta *historia*, que se resume brevemente en: (a) un período *precientífico* en el que aparece el juicio y condena de las Brujas de Salem en 1692; (b) un momento de esplendor a comienzos del siglo XX, cuando Binet (1900) plantea cuestiones que se abandonan para ser retomadas en (c) los *años ochenta*, periodo de explosión de los estudios sobre el testimonio infantil.

Debería aceptarse la propuesta de Baxter (1990) cuando afirma que cada época ha interpretado los resultados de las investigaciones científicas tal como la sociedad lo demandaba. Por ejemplo, Binet halló que era importante el modo de interrogar a los niños, pero la sociedad y la ciencia psicológica consideró los resultados que demostraban que eran sugestionables, a pesar de que éste autor escribiera que solo cuando se les hacen preguntas capciosas. La ciencia jurídica se aferró al estudio de Varendonk, que en 1911, a raíz de que una niña, tras largos interrogatorios sugerentes, terminara por acusar a su padre de haber violado y asesinado a su mejor amiga, había descubierto que el 71 por ciento de sus alumnos admitían haber visto a un hombre inexistente en el patio del colegio. Baartman (1992) pone el acento en cómo afrontaban los médicos de principios del siglo xx las enfermedades de transmisión sexual o las roturas de sus huesos: niñeras cariñosamente húmedas o debilidad ósea. Freud, con su complejo de Edipo, dio la explicación a las denuncias de abusos sexuales y Piaget, con el realismo egocéntrico, ayudó a entender que los niños fueran incapaces de interpretar las cosas del modo como las interpretaban los adultos, y éstos, no cabía duda, eran más creíbles.

En los años ochenta y, sobre todo, en los noventa la realidad cambia. La sociedad admite los abusos sexuales y malos tratos de menores. Hecho que se confirma en todos los estudios basados en los casos sustanciados en los juzgados (Goodman, Quas, Bulkley y Shapiro, 1999; Goodman-Brown, Edelstein, Goodman, Jones y Gordon, 2003; Kellogg y Hoffman, 1995; Lamb, Orbach, Sternberg, Hershkowitz y Horowitz, 2000; Stroud, Martens y Barker, 2000), a pesar de que solo un tercio de ellos se denuncian (London, Bruck, Ceci y Suman, 2005) y la fiscalía suele rechazar entre el 22 por ciento y el 47 por ciento de los casos que le llegan (Davies y Wescott, 1999; Stroud *et al.*, 2000). Los niños,

ya con tres años, comienzan a dar testimonio en los juzgados; el 88 por ciento por haber sido abusados sexualmente (Goodman *et al.*, 1999). Aún teniendo en cuenta limitaciones como sus baja capacidad de comunicación, rechazos fiscales y poca fiabilidad de las estadísticas (Bruck, Ceci y Hembrooke, 2002; Finkelhor, 1994; Ménard y Ruback, 2003) más de 125000 menores testificaron el año 1995 en Estados Unidos; 1596 dan testimonio en Gales y Gran Bretaña entre octubre de 1994 y abril de 1995 (Davies y Wescott, 1999). Según datos facilitados por el Cuerpo Nacional de Policía[1], en el año 1997 hubo 2102 casos de delitos sexuales contra menores de 16 años; en 1998, 2057, que son el 35 por ciento y el 34 por ciento de todos los delitos contra la libertad sexual que llegaron a las Comisarías. Este número de delitos ha aumentado en los últimos años, aunque se mantiene en una cifra estable (Tabla 13.1). Finkelhor (1994) presenta datos del abuso sexual a menores en diferentes naciones, entre ellas España (López, Carpintero, Hernández, Martín y Fuertes 1995). Los resultados coinciden con los de otros autores u organizaciones no gubernamentales: las chicas son más abusadas que los chicos, por lo que se pueden aceptar los porcentajes que ofrece la ONG Save the Children: el 23 por ciento de las chicas y el 19 por ciento de los chicos son abusados (http://www.savethechildren.es/interior_fills.asp).

Tabla 13.1. *Distintos delitos contra la libertad sexual cuyas víctimas son menores de 18 Años*

Delito	Año 2000	Año 2001	Año 2002	Año 2003	Año 2004
Agresión sexual	427	458	395	384	413
Agresión sexual con penetración	223	179	191	216	227
Abuso sexual	717	666	617	727	783
Abuso sexual con penetración	47	40	41	57	67
Corrupción de menores	58	47	76	91	98
Total	*1468*	*1382*	*1320*	*1485*	*1488*

Fuente: Cuerpo Nacional de Policía; datos facilitados por el Gabinete de Comunicación del Ministerio del Interior.

No deben olvidarse, sin embargo, que hay casos rechazados por la justicia, generalmente por falta de pruebas o temor a que el caso sea impugnado. ¿Se trata de que los niños pueden acusar falsamente de haber sido abusados sexualmente? Honts (1994) afirma que el aumento de las denuncias ha supuesto también un aumento de las denuncias falsas. Mason-Ekman (1991) recuerda: «Se ha probado

[1] Agradezco la colaboración prestada por el Comisario D. Javier Peña al ofrecerme los datos del Gabinete de Comunicación del Ministerio del Interior.

que en torno al 65 por ciento de las alegaciones de niños abandonados y abusados eran falsas, de acuerdo con Douglass Besharov, el primer Director en los EE.UU. del Centro Nacional para Niños Abusados y Abandonados» (p.164). Lamers-Winkelman y Buffing (1996) afirman que de 9799 casos enviados a una comisión especial para el maltrato infantil, solo el 11 por ciento se consideraron válidos. Marshall y Locke (1997) encuestan a médicos de urgencia, médicos de familia y pediatras del estado de Arizona; el 53 por ciento se muestran escépticos respecto a la credibilidad de los abusos sexuales a niños cuando se está en proceso de separación.

1.2. Etapa actual

La presencia de los niños en los juzgados ha levantado interrogantes respecto a su credibilidad tanto entre los abogados, abrumados por estos casos, como entre los psicólogos. Es imposible abarcar hoy todas las investigaciones que se publican. Pero se va llegando a conclusiones, como lo demuestra la opinión de los expertos (Kassin, Tubb, Hosch y Memon, 2001). Las investigaciones actuales se distinguen, a decir de Bruck y Ceci (1997, 1999), por:

1. Una mayor validez ecológica.
2. Los modos de obtener las declaraciones.
3. Centrarse en hechos sustanciales.
4. Haber bajado hasta edades inferiores a dos años.

No se dispone de *ninguna prueba de diagnóstico* que pueda demostrar el abuso sexual infantil. Y esto no lo sanciona sentencia judicial alguna al utilizarla en sus razonamientos. Los niños abusados o maltratados suelen sufrir trastornos de conducta que en manera alguna son específicos del abuso sexual. Esta postura, mantenida por Ceci y Bruck, no ha podido ser rebatida. Bow, Quinnell, Zaroff y Assemany (2002) lo sostienen respecto a los niños bajo custodia. La discusión que están manteniendo Friedrich, Trane y Gully (2005) con Ricci, Drach y Wientzen (2005) podría resumirse en estas dos frases: «Somos muy conscientes del hecho de que la conducta sexual se relaciona con muchas variables de la familia y del individuo distintas del abuso sexual» (Friedrich *et al.*, 2005, p. 302). «Existe poco desacuerdo en que hay niños que muestran problemas de conducta sexual que fueron abusados sexualmente y hay niños que muestran problemas de conducta sexual que no han sido abusados» (Ricci *et al.*, 2005, p. 305).

Tampoco existe evidencia de un patrón en la *secuencia de la revelación*: el *Síndrome de Acomodación al Abuso Sexual Infantil* (CSAAS) compuesto por: (a) secreto; (b) indefensión; (c) acomodación; (d) comunicación retardada, conflictiva y poco convincente; y (e) desdecirse de la declaración. Este patrón no se ha demostrado, a excepción de la demora en la revelación (London *et al.*, 2005). Tampoco *las pruebas médicas* son contundentes, cuando son posibles (Lamb,

1994; London *et al.*, 2005). Pou, Ruiz, Comas, Petitbó, Ibáñez y Bassets (2001) escriben que de 704 niños, examinados médicamente por abusos sexuales, solo se diagnosticó el 4 por ciento, solo el 50 por ciento de las denuncias partieron del niño. Si no existe diagnóstico cierto, pueden asumirse las palabras de Ray Bull (1998) como la expresión de la esencia del testimonio infantil en la psicología jurídica actual:

> Se puede inducir fraudulentamente a niños a que den información falsa y pueden, en ocasiones, mentir deliberadamente. Aquellos que han argumentado, por una parte, que el testimonio de los niños es menos fiable que el de los adultos o, de otra, que se debe creer más a los niños que a los adultos no tienen en cuenta lo más esencial. *Se trata de saber cómo se ha obtenido el testimonio y las circunstancias que lo rodearon* (incluida la motivación del testigo), lo que es, sin duda, mucho más importante que los debates (aunque académica y teóricamente sean importantes) sobre si los niños son más sugestionables que los adultos (Bull, 1998, p. 202; el énfasis se ha añadido).

2. La Jurisprudencia española

El testimonio del menor, especialmente en materia de abusos sexuales, tiene la misma credibilidad, si no más, que el testimonio de los adultos. Existen otras legislaciones, como las de muchos Estados de Norteamérica y de Canadá, que exigen probar su capacidad para distinguir entre la verdad y la mentira y, además, prometer o jurar decir la verdad (Talwar, Lee, Bala y Lindsay, 2002). Se han rastreado en el Aranzadi las sentencias dictadas por el Tribunal Superior de lo Penal desde el año 1995 hasta junio de 2005 en aquellos casos en los que se recurre el testimonio infantil en temas de abusos sexuales. Puestas unas sobre otras parecerían un plagio. Una de las más explícitas es la fechada el 21 de noviembre de 2003 (J 2003/8344). Ninguna de las palabras tiene desperdicio y nada nuevo puede añadirse para explicar su contenido:

> Esta Sala ha señalado reiteradamente que la declaración de la víctima es hábil para desvirtuar la presunción constitucional de inocencia, atendiendo a que el marco de la clandestinidad en que se producen determinados delitos, significativamente contra la libertad sexual, impide generalmente disponer de otras pruebas, si bien para fundamentar una sentencia condenatoria en dicha prueba es necesario que el tribunal valore la concurrencia de las siguientes notas o requerimientos:
>
> 1º) *Ausencia de incredibilidad subjetiva*, derivada de las relaciones acusador/acusado que pudieran conducir a la deducción de la existencia de un móvil de resentimiento, enemistad, venganza, enfrentamiento, interés o de cualquier índole que prive a la declaración de la aptitud necesaria para generar certidumbre.

2º) *Verosimilitud*, es decir, constatación de la concurrencia de corroboraciones periféricas de carácter objetivo, que avalen lo que no es propiamente un testimonio –declaración de conocimiento prestada por una persona ajena al proceso– sino una declaración de parte, en cuanto que la víctima puede personarse como parte acusadora particular o perjudicada civilmente en el procedimiento.

Para los legos en leyes, la sentencia aclara que el testimonio infantil es concordante con la declaración de la abuela y del mismo acusado, los detalles significativos como darle un pañuelo tras la *fellatio*, el informe de los psicólogos que avalan la credibilidad y el síndrome (!) del abuso y la coincidencia de fechas. Es decir, el niño no dice nada que no se compadezca con otras pruebas.

3º) *Persistencia en la incriminación:* esta debe ser prolongada en el tiempo, plural, sin ambigüedades ni contradicciones.

Pueden cotejarse estas palabras con la sentencia de la misma Sala de 12 de mayo de 1999 (RJ 1999/4979): «Tanto la jurisprudencia del TC como la de esta Sala ha declarado reiteradamente que el testimonio de las víctimas, aunque sean menores, pueden constituir prueba apta para desvirtuar la presunción de inocencia que inicialmente ha de reconocerse a todo acusado (Art.24, 2 CE), de modo especial tratándose de este tipo de delitos» (en los que el niño es el único testigo).

Solo cabe añadir que el Tribunal Supremo, en las sentencias revisadas, no ha admitido nunca una apelación basada en la no credibilidad de las declaraciones del niño.

3. Estereotipo de los niños como testigos

3.1. El niño como testigo de segunda categoría

Si tuviera la oportunidad de elegir entre el testimonio de un niño o el de un adulto ¿por cuál se inclinaría? No lo dude, por el testimonio del adulto. Tanta es la desconfianza, que algunas legislaciones exigen probar al niño si tiene capacidad para distinguir entre la verdad o la mentira (Welter, 2000). Cuando se examinan las estrategias que utilizan los abogados de la defensa o la Fiscalía para desacreditar el testimonio infantil, las cuatro razones son: tardanza en denunciar los hechos, falta de memoria, coacción y sugestión (Goodman *et al.*, 1999; Hamill, Graham, Thomason y Huerta-Choy, 2001). Las investigaciones sobre el estereotipo del niño como testigo no tienen sentido sin su comparación con los adultos (Luus y Wells, 1992), y cuando se compara, se prueba que *el niño es testigo de segunda categoría* (Bow *et al.* 2002; Golding, Alexander y Steward, 1999; Leippe, Manion y Romanczyk, 1992; Luus y Wells, 1992; Myers, Redlich, Goodman, Prizmich e Imwilkelried, 1999; Nikonova y Ogloff, 2005; Pozzulo y Lindsay, 1998; Warren

et al., 2002). Incluso quienes apuestan más que otros por la credibilidad del niño descubren la desventaja de la edad (Ball y O'Callaghan, 2001). Las razones que se aducen para creer menos en el testimonio del niños son: su menor capacidad de atención, su mayor dificultad para retener lo percibido, su mayor facilidad para ser sugestionado, dificultad para distinguir entre realidad y fantasía, mayor número de contradicciones, una narración menos coherente y una menor capacidad moral para juzgar las consecuencias de afirmar algo falso bajo juramento o promesa. Estas «minusvalías» jurídicas se resumen en la instrucción que los jueces canadienses han de dar a los jurados que presencian la evidencia de un menor de 14 años: «(a) Capacidad del niño para percibir, (b) capacidad para retener, (c) capacidad para comunicar la evidencia (es decir, entender las preguntas y enmarcar respuestas inteligentes), y (d) la responsabilidad moral del niño» (Nikonova y Ogloff, 2005, p. 2). Algo que se afirma con idénticas palabras de los deficientes psíquicos (Bottoms, Nysse-Carris, Harrid y Tyda, 2003). No debería pasarse por alto la contribución que, en materia de abusos sexuales, ha tenido el freudiano complejo de Edipo.

Leippe y sus colaboradores han encarado especialmente el tema (Leippe y Romanczyk 1987, 1989). En el estudio de Leippe *et al.* (1999), niños de 5-6 años, de 9-10 y adultos pasan por un test que mide su sensibilidad corporal, lo que obliga al experimentador a tocarles distintas partes del cuerpo. Otra persona presenta al experimentador. Diez minutos después son interrogados sobre los «tocamientos» y, además, han de identificar al investigador y a quien le presentó, en ruedas de fotografías en las que a veces están presentes y otras ausentes. Las declaraciones son grabadas en vídeo que luego ven supuestos jurados adultos. Estos jurados dan credibilidad al testigo que escuchan y estiman la probabilidad que tiene de haber identificado correctamente. Los jurados son, una veces estudiantes de psicología, otras padres que tienen hijos de 5-6 años. Los resultados son concluyentes: existe una progresión en la credibilidad que se corresponde con la edad.

En un estudio realizado por Masip, Garrido y Herrero (2004) en el que se transformó la apariencia externa de fotografías de la misma persona tomadas en la infancia, edad madura y vejez, se preguntó a quienes observan cada cara: «*¿Te parece que esta persona suele contar cosas que no son ciertas?*». Quienes observaron el rostro de un niño, con independencia de si este era facialmente aniñado, intermedio o maduro, estimaron más que esa persona contaba cosas falsas que quienes observaron una fotografía de la misma persona con más edad (*véase* también Masip, Garrido y Herrero, 2003, para otro estudio relacionado).

3.2. Las excepciones del estereotipo infantil como testigo

Pero no todas las investigaciones han demostrado que los niños sean menos creíbles que los adultos. Algunas demuestran que el testimonio infantil es más creíble.

3.2.1. Teoría de los dos factores

El niño es tan creíble como el adulto cuando emite sus testimonio con confianza (Luus y Wells, 1992, Experimento 2). Para explicar esta excepción, en general, se recurre a la credibilidad de la fuente de la comunicación (Fife-Shaw, 1999). Aplicada al testimonio de los niños, se apela a los dos factores propuestos por Goodman, Golding, Helgeson y Haith (1984): (a) el factor de *honradez*, y (b) el de *capacidad*; confirmados por McCauley y Parker (2001); Nikonova y Ogloff (2005); Ross, Lindsay y Marsil (1999). Si se resalta la *honradez*, el niño será más creído en temas en los que se entiende que no es capaz de mentir o de inventarse lo que cuenta; si el acento se pone en la *capacidad*, el niño será más creíble si rompe el estereotipo que se acaba de describir y hace una exposición detallada, coherente y con un lenguaje potente y narrativo.

- Factor de honradez

Se ha investigado especialmente en los casos de abusos sexuales. Se supone que el niño tiene poco conocimiento sobre el comportamiento sexual y no tiene por qué mentir. Uno de los estudios más citados es el de Bottoms y Goodman (1994). Se presenta a unos lectores unos hechos basados en un caso real. Una niña, finalizado el colegio, espera a que la vengan a buscar. Durante la espera, un profesor, que ha permanecido en el colegio más de lo habitual, la invita a entrar en su despacho y le pide que le practique sexo oral. En el juzgado, la madre recuerda que, al recogerla, la encontró desasosegada. Tras repetidos interrogatorios, una semana después, le confiesa el abuso sexual. A un compañero del profesor le extrañó que este estuviera a esas horas en el Centro. En defensa del profesor comparece un administrativo del Centro y testifica que es una persona intachable. El acusado explica haberse quedado aquel día en su despacho porque tenía trabajos que corregir y que, yendo al despacho, habló brevemente con la niña. La defensa alega que los hechos son falsos, que las acusaciones se deben a venganza de la niña y a haber sido sugestionada por el interrogatorio torcido de su madre. Esencialmente estos son los hechos, tomados de un caso real. En la investigación se controla la edad de la víctima. Un grupo de lectores se entera de que la niña tiene 6 años, otros leen que tiene 14 y otros que tiene 22. Los lectores han de juzgar la credibilidad de la víctima; también deben emitir veredicto de culpabilidad o inocencia y decir con qué seguridad se pronuncian. Hay una gran coincidencia entre las medidas de credibilidad y culpabilidad. En cuanto a la edad, se halló que las medidas (de credibilidad y de culpabilidad) se redujeron progresivamente a mayor edad de la niña. Las diferencias fueron estadísticamente significativas cuando se compararon las edades extremas (6 años y 22), pero no lo fueron al compararlas con la edad de 14 años. Parece, pues, que el niño que acusa de abusos sexuales es más creíble que el adulto de 22 años. Sin embargo, queda la duda sobre si el testimonio es creído porque se trata de una niña o porque es una acusación de abusos sexuales.

Myers, *et al.* (1999) pretenden despejar esta duda. Con permiso de los jueces, entregan un cuestionario a jurados que acaban de dar un veredicto en casos de abusos sexuales a niños, en el que deben manifestar la credibilidad que dieron a niños de 5 a 8, 9 a 13 y 14 a 18 años, así como a la persona adulta a quien el niño confesó los abusos. Creyeron por igual a niños y adultos, quizás, afirman los autores, porque el 38 por ciento de los adultos fueron personas de autoridad: profesores, policías y trabajadores sociales. Sí se halló que en el 92 por ciento de los casos el acusado fue condenado. Gumpert (2003) da cifras semejantes para Suecia. La razón es el tipo de delito, más que la edad o la calidad del testimonio acusador, como prueba un estudio de Golding *et al.* (1999). La hipótesis a estudiar es práctica: a veces los niños no pueden dar testimonio porque les causa una ansiedad insuperable. ¿Valdría el testimonio de aquella persona a quien se lo desveló? Bajo este supuesto, los hechos del abuso sexual los cuenta directamente la niña que, unas veces, tiene 6 años y otras 15; algunos participantes leen que la víctima no puede comparecer en juicio y que en su lugar, declara la prima a quien se lo contó, que unas veces tiene 7 años, otras 16 y otras 25. Finalmente, existe otra condición en la que comparece el psicólogo que la atendió. Los resultados muestran que, cualquiera sea el testimonio, excepto el del psicólogo, los supuestos jurados condenan por igual al acusado. Cuando en estos estudios se pide a los participantes, en preguntas abiertas, que expresen las razones por las que creen al niño testigo, afirman sistemáticamente que «una niña de seis años conoce muy poco de las partes del cuerpo como el pene»; es imposible que una niña describa una felación sin haberla padecido (cf. Warren *et al.*, 2002; Peters, 2001).

La prueba definitiva, sin embargo, proviene de un estudio de McCauley y Parker (2001) en el que comparan la credibilidad de un testigo de robo o de abuso sexual. En el estudio aparecen diferencias significativas: la acusación de abuso sexual es más creíble y obtiene más condenas que la acusación de robo. La misma edad, distintos delitos y distinta credibilidad. En el estudio de Leippe *et al.* (1999), aducido para probar el estereotipo del niño como testigo, el delito del que testifican es un robo del hermano de su padre en el dormitorio principal de la casa, y los niños tienen menos credibilidad que los adultos. Cuando en el estudio de Masip *et al.* (2004) se pregunta a los participantes si la persona de la fotografía que tienen delante acusaría falsamente de haber sido abusada sexualmente, los que están viendo la fotografía del niño en cualquiera de sus trasformaciones dan estimaciones menores que quienes están viendo fotografías de un adulto. Resultados semejantes hallan Bottoms *et al.* (2003) cuando la abusada es una niña de 16 años con deficiencia mental. Tal es la semejanza, que los autores igualan los patrones del veredicto de culpabilidad. En conclusión, no cabe duda, *el niño es más creíble que el adulto cuando afirma haber sido abusado sexualmente*.

• Factor de capacidad

Se supone que presenciar como da testimonio un niño, como responde con presteza y coherencia, rompe el estereotipo del niño testigo (Nikonova y Ogloff, 2005). Las investigaciones sobre el testimonio infantil se han hecho, generalmente, con resúmenes que los participantes *leen*. Nikonova y Ogloff (2005) hacen que sus participantes lean u *oigan* las declaraciones de niños o adultos de distintas edades. Hallan que el niño al que se le escucha se le confiere más capacidad cognitiva, más credibilidad y mayor inteligencia pero, a la vez, se percibe como menos exacto y más sugestionable.

En un estudio de Luus y Wells (1992) se cree por igual a niños de 8 años, de 12 años o adultos cuando a todos se les ve dar testimonio grabado en vídeo. Este estudio es significativo, pues en él demuestran que los niños y los adultos son evaluados por igual cuando se percibe que su testimonio es igual de seguro. Ball y O'Callaghan, (2001), que también trabajan con vídeos de las respuestas de los niños, descubren la tendencia de los observadores a creer que dicen verdad, aunque estén diciendo mentira. Pero otros estudios, como el ya mencionado de Myers *et al.* (1999) demuestran que esta conclusión, aunque atractiva, no es concluyente. Los dos estudios de Warren *et al.* (2002) en los que se compara explícitamente la grabación de la entrevista del niño con el testimonio que el entrevistador da del caso, se llega a la conclusión clara de que el adulto es más creíble que el niño, sobre todo cuando el adulto expone solamente el espíritu, el núcleo central de los hechos.

Quizás la conclusión a la que llegan Nikonova y Ogloff sea más correcta: *la presencia aumenta todas las mediadas*; a veces este aumento es positivo, como el de la credibilidad, pero a veces es negativo, como el de la sugestión. En conjunto, debe apostarse por la presencia del niño en el juicio si quiere favorecerse a la acusación.

4. Los niños mienten

4.1. Los niños de 3 años ya saben lo que es mentir

El estereotipo del niño como testigo se centra en su incapacidad para percibir, retener y resistir la sugestión, no en su capacidad para mentir. Tema trascendental en el testimonio. Las aproximaciones al tema se remontan a Piaget. Para el psicólogo ginebrino el niño vive en un realismo perceptivo ingenuo que le impide ponerse en el lugar de la persona a la que se miente de manera que esta crea que es verdad lo que no es correcto. Los enfoques más recientes, en especial los de Bussey (1999; Bussey, Lee y Grimbeek, 1993) y Siegal y Peterson (1996, 1998), han demostrado que los niños, ya a los 3 años, saben distinguir entre la mentira y

la equivocación. Critican a Piaget porque su modo de preguntar («es esto mentira, ¿no?») no permitía al niño más salida que decir que todo era mentira (Goodman, Aman y Hishman, 1987; Pipe y Wilson, 1994). En cambio, cuando se le pregunta si una afirmación concreta es mentira o equivocación, sabe distinguir los dos conceptos y sabe, también, que quien escucha una mentira se enfada y quien escucha una equivocación no se enfada. Deben utilizarse estímulos del mundo infantil: las trasgresiones que suelen cometer o historias concretas (Talwar *et al.*, 2002). Aunque una cosa es mentir y otra colocarse en la mente del receptor de la mentira. Los niños de 3 años que saben que una «muñeca mala» elegirá su juguete preferido, no saben ocultarle sus predilecciones cuando la muñeca mala les pregunta: «¿qué juguete es el que más te gusta?»; los de 4 años sí se lo ocultan (Peskin 1992). Welch-Ross (1999) pregunta dónde debe buscar el protagonista la muñeca que le han escondido mientras estaba ausente. Los niños de 3 años dicen que dónde está escondida y no donde la dejó antes de marcharse.

En los tres estudios de Siegal y Peterson de 1998 se cuenta a los niños de 3 y 4 años la historia de un osito pastelero que extiende una mermelada sobre una loncha de pan. En una de las condiciones experimentales el osito coloca la loncha de pan sobre una mesa donde ha visto antes cucarachas. Luego se da la vuelta para leer en un libro y, mientras tanto, una cucaracha recorre la mermelada. En otra condición, el osito deja la loncha de pan sobre una mesa normal (no ha visto cucarachas antes) y se da la vuelta para leer un libro, momento en que aparece una cucaracha y revuelve la mermelada. En la tercera condición, el osito esparce la mermelada y ve cómo la cucaracha se pasea por la mermelada. En las tres condiciones se acerca luego otro osito que le pregunta si la loncha se puede comer. En los tres casos el osito pastelero le contesta que sí. En el primer caso, el osito pastelero no ha visto la cucaracha sobre el pan, pero las había visto y ha colocado el pan donde las cucarachas (descuido negligente); en el segundo, comete una equivocación ingenua, en la tercera, el osito pastelero miente bellacamente. ¿Distinguirán los niños estas tres condiciones? Una de las variables dependientes es mostrar la cara de disgusto o de neutralidad que mostrará una muñeca que lo ha visto todo. Los porcentajes de niños que muestran la cara de asco que debe poner la muñeca (porcentajes extraídos de los tres experimentos) son: 89 por ciento en el caso de la mentira, el 80 por ciento en el de la negligencia y el 37 por ciento cuando el osito se equivocó ingenuamente.

Los estudios de Bussey (1992, 1999; Bussey *et al.*, 1993) son más explícitos por cuanto tratan de hallar si los niños de 4, 5, 7, 8 y 11 años: (a) tienen la noción de lo que es mentira, (b) si la mentira es buena o es mala y (c) han adquirido la experiencia de culpabilidad. La autora elige historietas contadas mediante dibujos en las que los protagonistas cometen aquellas faltas sobre las que suelen mentir los niños: romper o dañar algo y robar. El protagonista de las historia a veces no es creído, otras sí, y a veces se le castiga y otras no. Los resultados muestran

que los niños saben distinguir la verdad de la mentira, también saben que mentir está mal y entienden que el protagonista de la historia debe sentirse mal, incluso peor que cuando comete una acción prohibida. Y todo esto independientemente de que le hayan creído o no y de que le hayan castigado o no. En el año 1999, esta autora matiza estas investigaciones utilizando las mismas historietas, pero los personajes mienten haciendo daño, cometen mentiras piadosas o mienten para hacer gracia. Los niños de 4, 8 y 11 años solo tienen dificultad para entender como mala la mentira piadosa; no dudan, sin embargo, en calificar como malas las otras dos clases de mentira. Otros autores, como Huffman, Warren y Larson (1999) y Talwar *et al.* (2002), llegan a la misma conclusión. Los niños, pues, desde los 3 años saben lo que es mentir.

4.2. Los niños de 3 años mienten

¿Mienten de verdad? Si hubiera que responder, como en un juicio, sí o no, la respuesta es sí. Quienes crearon el paradigma, que otros han seguido por considerarlo el más adecuado (Bottoms, Goodman, Schwartz-kenney y Thomas, 2002; Leach, Talwar, Lee, Bala y Lindsay, 2004; Polak y Harris, 1999), fueron Lewis, Stanger y Sullivan (1989). Colocan al niño en la tentación de no cumplir un mandato. El experimentador sienta al niño en un taburete y le dice que en la mesa que está a su espalda hay un juguete sorpresa, pero que no puede mirar hasta que él se lo enseñe. Luego juega con el niño y, al terminar, dice que tiene que marcharse y le deja solo. Los niños, de 3 años, son observados a través de un espejo unidireccional. El experimentador retorna cuando el niño ha mirado el juguete prohibido o han pasados 5 minutos. «¿Has mirado?», pregunta a los niños mirándoles a los ojos. El 88 por ciento de los niños miraron, de los que el 38 por ciento confiesan, 38 por ciento lo niegan y el 24 por ciento callan. Los niños mienten y lo hacen con tanta tranquilidad que es imposible distinguir su comportamiento verbal del de aquellos que dicen la verdad. Quizás, dicen Polak y Harris (1999), revisando este estudio, lo que demuestre este comportamiento no es una verdadera mentira en el sentido moral del término, porque niños tan pequeños pueden no haber atendido, puede que no entiendan que echar una mirada no es mirar o que se les haya olvidado su conducta transgresora; además, como no existe grupo control, no se sabe si su conducta sería la misma si se les permitiera mirar. Por ello repiten el experimento de manera que los niños tuvieran que hacer un esfuerzo. El experimentador va metiendo «animales» en una casa de juguetes sin que el niño los vea, luego hace el sonido del animal para que el niño lo adivine. El niño comprueba su respuesta mirando dentro de la casa. Tras varios intentos mete un pato y hace el sonido de un cerdo. De nuevo pide al niño que adivine a qué animal pertenece el sonido, pero esta vez les dice que tiene que ausentarse. Coge la casa, la sitúa debajo de la mesa y aquí se dividen los grupos. Uno es el grupo control, al que se le permite mirar.

Al grupo experimental les dice que no pueden mirar. A su vuelta les hace dos preguntas. La primera, si han mirado dentro de la casa. La segunda, que señalen en un póster de animales el que creen está dentro de la casa. El 100 por cien de los niños del grupo control miran dentro y lo confiesan. El 95 por ciento de los niños del grupo que lo tenía prohibido también miran haciendo un esfuerzo corporal, pero solo el 16 por ciento lo confiesa. Los del grupo control se lanzan enseguida sobre la casa, mientras que los del grupo experimental tardan más. La pregunta que queda por responder es: ¿cuántos mantuvieron su mentira al señalar los animales en el póster? Todos los que no miraron señalan al que debería estar (el cerdo). Todos los que confiesan haber mirado, aunque se les estaba prohibido, señalan el que está (el pato) y un 35 por ciento de los que negaron haber mirado señalan un animal distinto del que habían visto en la casa. Los niños de hasta menos de 3 años mienten a sabiendas.

4.3. Guárdame un secreto

4.3.1. ¿Ocultan los niños la verdad cuando se lo pide un extraño?

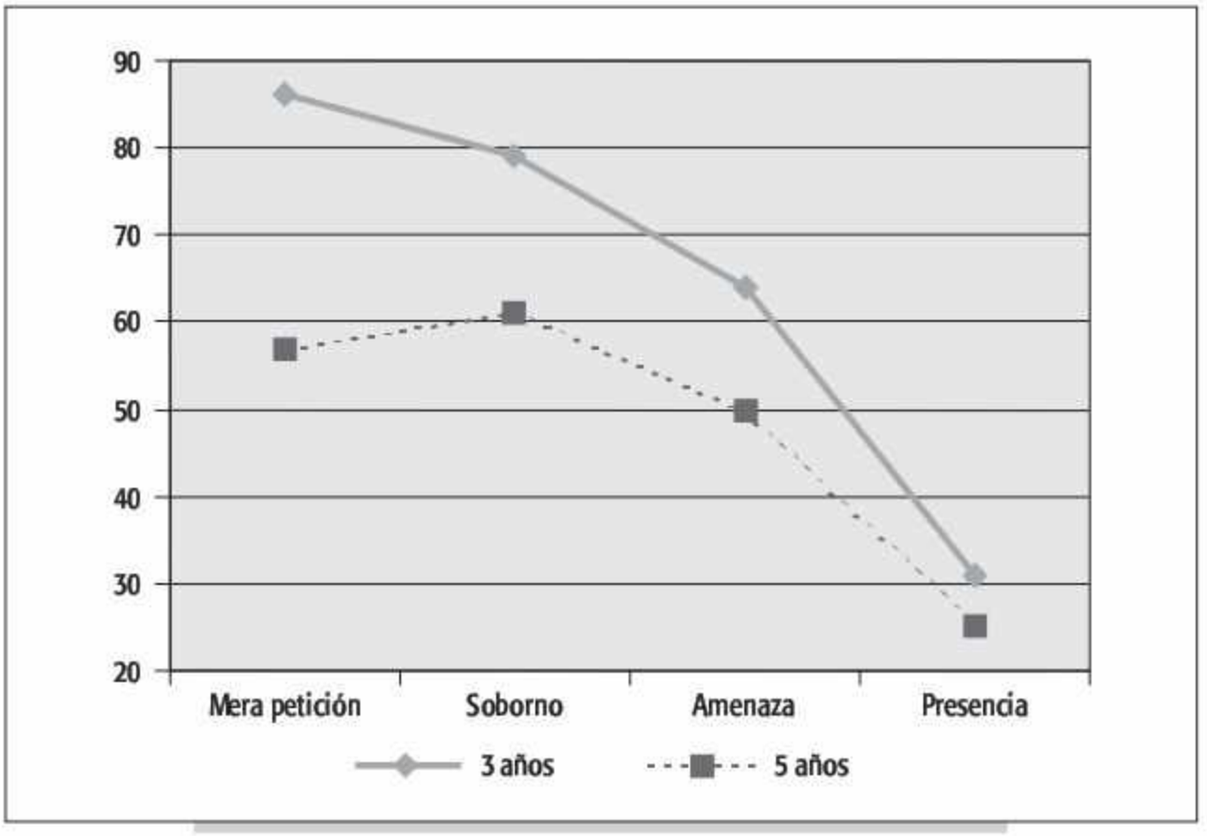
En psicología jurídica interesa saber si el niño es capaz de ocultar la verdad cuando una persona mayor se lo pide o le amenaza o puede arrastrar consecuencias negativas para él mismo y para toda la familia. Esta es una situación típica de los niños que acuden a los juzgados y que ha sido poco estudiada (Bottoms *et al.*, 2002). ¿Mantienen los niños el secreto?

Kay Bussey (1992; Bussey *et al.*, 1993) ha estudiado este problema cuando se trata de *un extraño*. La escenografía es siempre parecida: en la sala de espera de una consulta se encuentran un adulto y un niño. En una ausencia del profesional, la persona adulta coge un vaso de gran valor y lo rompe. Antes de que vuelva el profesional esconde los trozos y pide al niño que le guarde el secreto. De vuelta al despacho, el profesional pregunta al niño por el vaso. En este escenario se incorporan las variables a experimentar: (a) la edad de los niños, generalmente de 3 y 5 años, (b) estrategias del adulto para exigir el secreto: ruego, soborno, o amenaza; y (c) presencia o ausencia del adulto durante el interrogatorio. Los resultados, entresacados de varias investigaciones, se presentan en la Figura 13.1. Los más pequeños guardan menos el secreto.

Bussey da cuenta de otra investigación en la que intervienen niños de 9 años, además de los de 3 y 5. Estudia la presencia o ausencia del adulto mientras el niño es interrogado. Los niños de 9 años delatan por igual (88 por ciento) estando el adulto presente o ausente. Resultados que coinciden con los de Pipe y Wilson (1994): los niños mayores (10 años), más que los pequeños (6 años), confesaron que el mago les había manchado de tinta los guantes blancos mientras les enseñaba trucos de magia, a pesar de que el mago les había rogado que guardaran el secreto. Bottoms *et al.* (2002) creen que la diferencia se debe a que los mayores

consideran estúpido guardar un secreto de algo que ha sido un descuido ya que no han sido amenazados.

Figura 13.1. *Porcentaje de niños que desvelan una mala acción cometida por un adulto cuando este se lo pide (Bussey, 1992; Bussey et al., 1993)*



4.3.2. ¿Guardarán el secreto de un familiar?

Jurídicamente, estas investigaciones son relevantes porque los delitos contra la infancia los cometen personas cercanas y porque las peticiones de una madre motivan más que las de un extraño. Los niños de esta investigación (Bottoms *et al.*, 2002) tienen 3 o 5 años. Madre e hijo van al laboratorio. Se habla aparte con la madre indicándole en qué consiste el experimento. Madre y experimentador se reúnen con el niño en un sitio donde hay juguetes. El experimentador, en el grupo experimental, les prohíbe jugar con la Barbie de la estantería. El experimentador se marcha a hacer un recado. Momento en el que la madre incita al niño a jugar con la Barbie; la madre rompe la muñeca, la recompone y la oculta detrás de otro juguete, pidiéndole al niño que guarde secreto porque ella puede pasarlo mal si se descubre y, además, si no lo dice, promete comprarle el juguete que más le guste. Luego se lleva a los niños a otra habitación donde un entrevistador, ignorante del grupo al que pertenece el niño, les hace las mismas preguntas: (a) «¿Has visto la Barbie?»; (b) «¿Le pasó algo?»; y (c) «¿La rompió mamá?» Se demuestra que

los niños más pequeños mantienen menos el secreto. Luego, cuando la madre pide el secreto, los mayores lo guardan, como en las investigaciones de Bussey (1992; Bussey *et al.*, 1993).

Una investigación de Talwar, Lee, Bala y Lindsay (2004) matiza esta disposición de los hijos a mantener el secreto de sus padres. Participan niños entre 3 y 11 años. Padre/madre e hijo acuden a una consulta. Mientras esperan el padre rompe una muñeca en la que ponía: *No tocar.* El padre se pone nervioso y pide al niño que no le acuse. Según las situaciones experimentales, el padre rompe la muñeca cuando el niño no está allí, o rompe la muñeca cogiéndola de un lugar donde el niño no puede alcanzarla, finalmente, la rompe estando el niño presente y pudiendo haberlo hecho el niño. En la entrevista se le pregunta al niño: (a) «¿Qué pasó con la muñeca?»; (b) «¿La rompiste tú?»; (c) «¿La rompió tu padre/madre?»; (d) «¿Vino alguien y la rompió?» Durante la entrevista, a veces el padre/madre está presenta, y otras veces está ausente. En cualquiera de las condiciones, el niño no guarda el secreto del padre cuando se le puede echar la culpa a él (al propio niño; es decir, cuando el niño estaba presente y no podía alcanzar la muñeca). Los autores concluyen: cuando exista la posibilidad de que los niños fueran culpados dijeron la verdad con mayor frecuencia, cuando esta posibilidad se eliminó, mintieron con mayor frecuencia, manteniendo el secreto prometido a sus padres. Pero una cosa es acusar y otra *omitir la verdad que conocen.* En Talwar *et al.* (2004) aparece esta posibilidad solo cuando el niño no ha estado presente mientras el padre rompía la muñeca. Pero no acusaba a nadie.

Los experimentos de Honts (1994) y Tye, Amato, Honts, Devitt y Peters (1999) investigan la disponibilidad de niños de de 4 a 11 años a mentir para salvar el honor de su padre. El estudio se lleva a cabo con el consentimiento de los padres que, a veces, tienen que hacer de cómplices. Lo que elimina las dudas éticas levantadas por Goodman, Quas y Redlich (1998). Se dice a los niños que han de ir al laboratorio de psicología para evaluar sus capacidades físicas y mentales. Al entrar los dos experimentadores se encuentran a un estudiante preparando un examen. Un experimentador le pide que abandone la sala durante 30 minutos y sienta al niño en la mesa. El otro experimentador se va con el padre o madre a un rincón. Según las condiciones experimentales, los niños pueden pasar por las siguientes experiencias:

- *Condición verdadera.* Un experimentador examina uno de los libros que ha dejado sobre la mesa el estudiante. Lo alaba explícitamente y lo roba. El niño es consciente de todo el proceso. El experimentador le dice que eso es «un secreto entre tú y yo».
- *Condición de falsedad total.* El libro desaparece sin que el niño sepa quién lo ha robado. Cuando vuelve el estudiante, echa en falta el libro, grita y va a llamar a la policía. Momento en el que niño y su padre/madre se quedan solos. El adulto le dice al niño que cuando llegue la policía diga que ha

visto al experimentador robar el libro porque, si no, la policía culpará al padre/madre.

- *Condición de sustitución del culpable.* El padre o madre roba el libro estando a solas con el hijo. Luego ruega al niño que cuando venga la policía acuse al experimentador que le ha aplicado las pruebas.

A los pocos instantes llega de verdad la policía, que comienza a interrogar a los presentes. El primero en declarar es el niño. Será difícil igualar en realismo a esta investigación. Un 81 por ciento de los niños acusa al experimentador en la condición verdadera, un un 69 por ciento en la condición de falsedad total y un 56 por ciento en la condición de sustitución del culpable. A la luz de estos resultados tienen sentido las siguientes palabras de Talwar *et al.* (2004): «Si los niños mienten sobre algo que acarrea pocas consecuencias, deberían estar más motivados a dar un testimonio falso en un juzgado por miedo a las graves consecuencias que se producirían si dijeran la verdad (perder a sus padres, ser enviados a centros de acogida)» (p. 413).

Los estudios expuestos en esta sección se han realizado en el laboratorio. La mayoría de las situaciones reales tienen lugar cuando el niño es abusado sexualmente. El análisis de las investigaciones hechas en esta materia, revisadas por London *et al.* (2005), indican que solamente un 33 por ciento de los niños abusados sexualmente denunciaron tales abusos. Los estudios sobre abusados que han ido a juicio demuestra que los niños que tardan más en denunciar los abusos son los mayores, los que se sienten responsables del abuso y los que tienen mayor miedo a que les ocurra algo a sus familiares (cfr. Goodman-Brown *et al.*, 2003, Stroud, *et al.*, 2000), pero no lo guardan ni se arrepienten de haberlo declarado cuando se les pregunta directa y adecuadamente.

4.3.3. Capacidad de los adultos para descubrir las mentiras de los niños

Junto a la idea de que el niño es desmemoriado, poco atento, olvidadizo e influenciable, está la de que los niños no saben mentir o que se les descubre enseguida. En el estudio de Lewis *et al.* (1989) se vio que los que mienten no muestran signo alguno de arousal. Sin embargo hay otros estudios (Leippe *et al.*, 1992) en los que parece que quienes escuchan un testimonio distinguen entre los exactos e inexactos, pero no aportan signo alguno que sea el fundamento de esos aciertos, más bien se da credibilidad al que afirma con certeza y consistencia. Los que tienen práctica no obtienen mejores resultados que los no iniciados. En psicología jurídica infantil, una vez más, Ceci y Bruck con sus colaboradores (Bruck *et al.* 2002; Ceci, Huffman y Smith, 1994; Leichtman *et al.*, 1995) ponen en pie los problemas. Los autores graban entrevistas de niños que dicen verdad y que mienten sobre la visita al colegio de Sam Stone, una persona que había visitado el colegio pero que no había hecho ningún destrozo, y eligen a 3 niños. La primera es una niña de 3 años que se inventa cuatro detalles falsos más allá de

lo que se le había sugerido; la segunda pertenece a un niño de 4 años y de pocas palabras, que narra los hechos de una manera concisa y real; la tercera corresponde a un niño de 5 años que, de entrada, solo narra los hechos verdaderos, pero que, a preguntas sugerentes, admite que Sam Stone destrozó un libro y manchó un osito de peluche. Estas grabaciones son visualizadas por 119 profesionales especializados en hacer informes forenses sobre testimonio infantil. La entrevista más creída fue la de la niña que mintió espontáneamente, y la menos creída fue la del niño que solo dijo verdades.

Leach *et al.* (2004) anotan que, habiendo mostrado solo a 3 niños, los resultados podrían deberse a las características personales de los mismos. Es necesario tener más muestra de niños y de profesionales. Se repite el experimento de Lewis, Stanger y Sullivan (1989), no mirar al muñeco prohibido. Se les interroga y se graban sus confesiones. Con ellas se hacen 80 videoclips donde se mezclan verdades con mentiras. Policías y funcionarios de aduanas observan los videoclips y han de evaluar si los niños dicen verdad o mienten. Aunque, en general, todos aciertan un poco por encima de lo esperado por azar, la realidad es que no supieron discriminar. Las conclusiones del estudio se pueden resumir en estas dos expresiones: «(a) Los mentirosos no se mostraron más excitados que los veraces, y (b) aunque la precisión de los participantes fue superior al azar en algunas condiciones, su capacidad general para detectar la mentira de los niños fue pobre» (Leach *et al.* 2004, p. 680).

4.3.4. Probar la capacidad para discernir la verdad de la mentira

Es costumbre u obligación preguntar a los niños *si saben discernir entre verdad y mentira*. Pero, sólo recientemente han aparecido publicaciones sobre el tema. Huffman *et al.* (1999) plantean la utilidad de detenerse en esta parte de la entrevista forense. Elaboran tres formas de proceder: la no discusión, la discusión estándar y una discusión larga. Los resultados muestran que los niños con los que se discute largamente sobre la necesidad de decir la verdad son luego más veraces.

En uno de los experimentos del estudio de Leach *et al.* (2004) se descubre que los policías, funcionarios de aduanas y estudiantes descubren algo mejor la mentira cuando se ha mantenido esta discusión con los niños, por lo que la aconsejan, dado el poco tiempo que requiere. Talwar *et al.* (2002) afrontan la supuesta relación entre: (a) la discusión sobre distinguir la verdad de la mentira o la promesa de decir verdad, y (b) la veracidad de las declaraciones infantiles. En el primer experimento se pone a prueba la diferencia entre el grupo que discute sobre decir verdad o mentir y el grupo que no lo discute. Los dos mienten por igual y mucho (68,1 por ciento y 79,6 por ciento respectivamente). En el segundo experimento se introduce el juramento de decir la verdad. En esta condición, el 57 por ciento de niños siguen mintiendo. En el tercero, se compara la discusión de la mentira con la promesa de decir verdad. El 59 por ciento de los que prometen no mienten,

el 75 por ciento de los que discuten sobre la mentira mienten. Por todo lo cual sí parece conveniente, al menos, que prometan decir la verdad. Porque los que tienen más claro que mentir es malo son los que más mienten. Si fuese por edades, los niños de 3 años son los que menos mienten, lo que está de acuerdo con todas las investigaciones sobre guardar el secreto. Lyon, Saywitz, Kaplan y Dorado (2001) aconsejan que en las pruebas sobre la verdad y la mentira y sobre el juramento se utilicen casos hipotéticos, de otros niños como él, porque el niño no quiere discutir lo que le pasaría a él mismo si mintiera, razón por la que se desecha su confesión injustamente, interpretando su silencio como incapacidad.

5. Diferencia entre los niños y los adultos como testigos

5.1. La regla general

Kapardis (1997) recoge los estudios existentes hasta esa fecha para concluir que los adultos son mejores testigos que los niños. Ceci, Huffman y Crotteau (1997) afirman que en el 80 por ciento de los estudios en que se comparan niños y adultos, estos son mejores testigos que los niños. Esta afirmación sigue siendo correcta cuando se examinan estudios posteriores. Recuerdan menos y son más sugestionables, identifican peor la fuente de sus recuerdos, son menos consistentes (Scullin, Kanaya y Ceci, 2002; Goodman-Brown *et al.* 2003). Aparece esto tan claro en todos los estudios que no es cuestión de hacer un listado. Por tratarse de un meta-análisis, merece ser recordado el trabajo de Pozzulo y Lindsay (1998), cuyo objetivo central es marcar la diferencia entre las distintas edades para descubrir al sospechoso en ruedas de identificación. Sobre todo cuando el culpable no está presente, los más jóvenes corren el riesgo de identificar a un falso culpable; además, no es buena para ellos la rueda sucesiva, sino la de eliminación: ir desechando a los menos semejantes (Pozzulo y Lindsay, 1999).Como experimento tipo se elige el de Roebers, Bjorklund, Schneider y Cassel (2002) por el hecho de comparar muestras alemanas y estadounidenses y basarse en otro estudio anterior (Cassel, Roebers y Bijorklund 1996). Niños de 5, 7, y 10 años y estudiantes universitarios ven un vídeo en el que un niño roba la bicicleta a una niña cuyo desconsuelo arropa la madre. Una semana más tarde los participantes responden, primero, a una pregunta libre: «Dime todo lo que recuerdes»; al final de la entrevista responden a preguntas de tres opciones (¿a quién pertenecía la bici: al niño, a la niña o a la madre?). En medio de estos dos tipos de preguntas, cada grupo de edad se subdivide en dos: a uno le hacen preguntas directas, al otro le hacen preguntas sugerentes erróneas: «La bicicleta era del niño, ¿verdad?» Todos los análisis hallan alguna diferencia entre las

distintas edades, haciéndolo mejor, en general, los mayores, excepto en los errores y en el reconocimiento.

5.2. Las excepciones

No todos los resultados son desfavorables a los niños. En las respuestas a preguntas libres, los niños pueden recordar menos, pero cometen tan pocos errores como los adultos (Cassel *et al.*, 1996; Roebers *et al.*, 2002). Freire, Lee, Williamson, Stuart y Lindsay (2004) dicen que los niños se dejan engañar en las ruedas de identificación por el color de la camiseta que llevaba el delincuente lo mismo que los adultos. Ackil y Zaragoza (1998) encuentran que no se diferencian de los adultos cuando se les hacen preguntas directas sobre acontecimientos verdaderos. Esto hace plantearse la hipótesis que insinúan algunos autores (Ackil y Zaragoza 1998; Bruck y Ceci, 1997; Ghetti, Goodman, Eisen, Qin y Davis, 2000): las pruebas en las que se comparan los adultos y los niños están pensadas para los niños y resultan excesivamente fáciles para los adultos. Además, quien interroga a los niños es un adulto con autoridad: experimentador, policía, juez, psicólogo. Si la hipótesis fuera cierta, se confundiría bajo rendimiento con obediencia a la autoridad. Lampinen y Smith (1995) ponen a prueba esta hipótesis. Niños de 3 y 5 años escuchan la historia de una niña que enferma y vomita por desayunar muy de prisa con dos huevos. Antes de que los niños repitan la historia, la profesora les pide que escuchen cómo la cuentan otras personas. Éstas son: (a) otro niño de su edad, (b) un adulto, y (c) un adulto presentado como deficiente mental. Estas personas a veces cuentan la verdad y otras introducen información falsa. Finalmente, los niños cuentan la historia que ellos oyeron. Los resultados soy significativos. Los compañeros y los adultos sin autoridad influyeron menos en las narraciones de los niños (18 por ciento) mientras que el adulto cabal que cuenta la historia falsamente logra confundir al 43 por ciento de los niños que le escuchan. Allwood, Jonsson y Granhag (2005) realizan un estudio semejante con adultos. Más allá de que las respuestas sean correctas o incorrectas, cuando otra persona afirma lo mismo que el testigo se tiene mayor confianza en la confesión propia. Se trata del principio de consenso de Kelley (1973).

No es difícil sacar consecuencias prácticas de esta investigación. *Los adultos que entrevistan a los niños han de devaluarse para no influir en sus respuestas*. Todas las técnicas de entrevista a niños insisten en la necesidad de que el entrevistador le exponga que solo el niño sabe la verdad y lo que diga estará bien. Debe decirle que puede contestar: «no sé». Así se transfiere la autoridad al niño y se le priva al entrevistador (*véase* el Capítulo 12 de este libro).

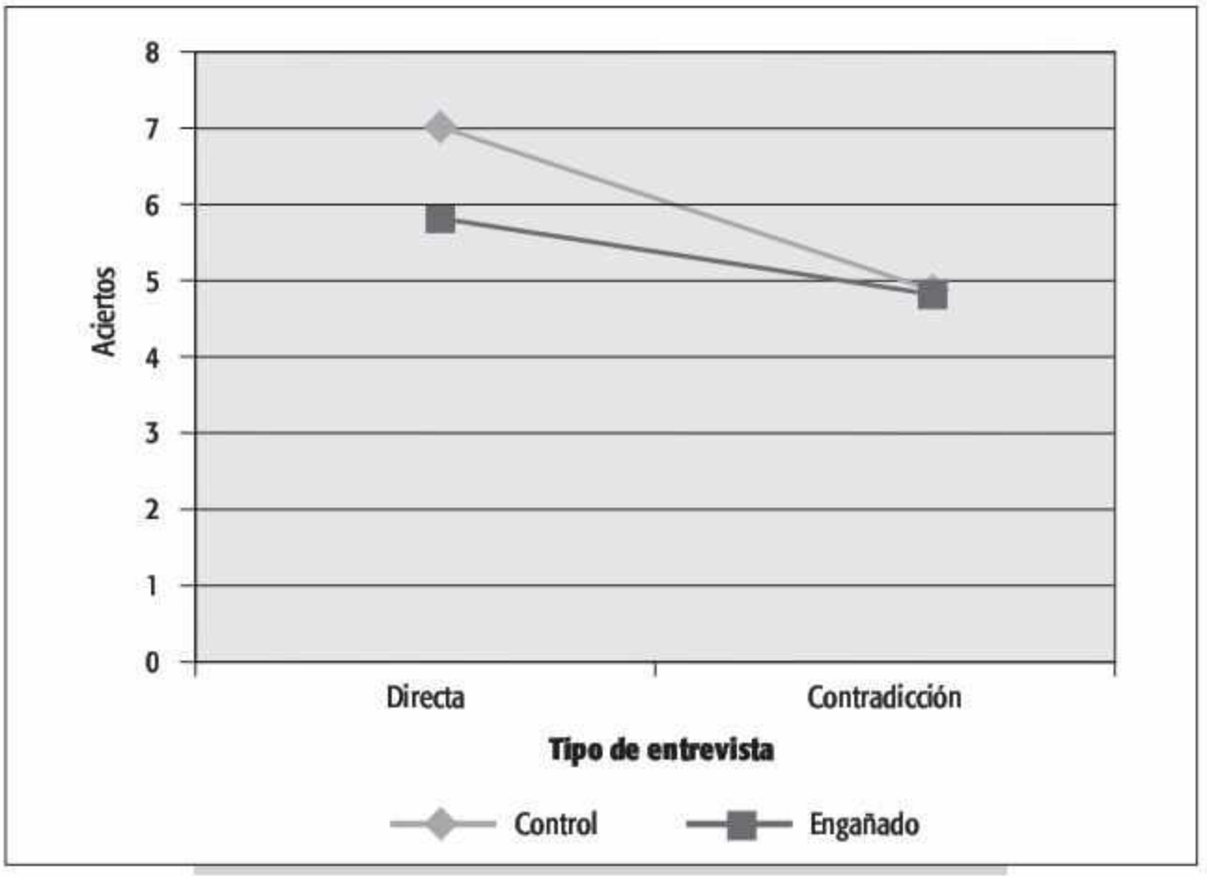
5.3. El peligro de la autoridad

Bruck y Ceci (1995) mencionan el uso de la autoridad en el interrogatorio a niños como uno de los errores a evitar. El experimento más recordado es el de

Tobey y Goodman (1992), en el que un entrevistador policía que amedrenta obtiene menos recuerdos exactos y más errores. Se aparenta autoridad cuando se interroga a los niños como en los juicios en el momento de contradicción.

Luus y Wells (1992) y más recientemente Zajac y Hayne (2003) han estudiado este modo de interrogar. En el estudio de Zajac y Hayne niños de 5 y 6 años visitan la Comisaría. Después se les divide en dos grupos: (a) aquellos a los que se le introducirá información falsa (engañados) en las dos primeras entrevistas, realizadas a la segunda y tercera semana de haber visitado la Comisaría; y (b) aquellos a los que no se les introducirá información errónea en estas dos primeras entrevistas (grupo control). A las seis semanas de la visita, son entrevistados de nuevo, pero de manera directa. Finalmente, a los nueve meses de la visita a las instalaciones de la policía son entrevistados todos al modo de juicio de contradicción, en el que se busca que el testigo se desdiga de lo afirmado previamente. A las seis semanas los sujetos a los que se les había inducido información falsa la habían asimilado. Lo más sorprendente ocurre en la entrevista de contradicción: los dos grupos cambian significativamente sus respuestas anteriores, bien fueran correctas o incorrectas, de manera que la media de aciertos es la misma, como se muestra en la Figura 13.2.

Figura 13.2. *Media de aciertos en función de los grupos (control y engañado) y el tipo de entrevista (directa o de contradicción), según Zajac y Hayne (2003).*



La autoridad se ha analizado también con otro paradigma experimental: quien interroga ha visto los hechos a la vez que el niño (Welch-Ross, 1999). El entrevistador que estuvo presente mientras los niños vieron los hechos logra más asentimientos falsos a sus preguntas sugerentes que el entrevistador ingenuo. Otro caso extremo se da en las ruedas de reconocimiento (Pozzolo y Lindsay, 1998, 1999): los niños creen que allí está el acusado porque se lo dice la policía. Cassel *et al.* (1996) demuestran lo mismo al descubrir cómo los niños utilizan menos que los adultos la respuesta «no sé», aunque se les aconseje. Es imprescindible, pues, despojarse de autoridad en la entrevista forense a niños.

6. La sugestión

La facilidad de los niños para ser sugestionados es la característica que mejor define su estereotipo como testigos y la que más atracción y disputa ha encontrado en la psicología del testimonio infantil. Siendo cierto que los niños son más sugestionables que los adultos, en manera alguna es esta una característica específica de la infancia. La influencia del interrogatorio sugerente falso, el implante de memorias falsas, así como la denuncia de algunas técnicas psicoterapéuticas que las propician son un hecho científico que sobrepasa los mundos de lo plausible (Pezdek, Finger y Hodge, 1997). Así lo vienen demostrando Loftus y otros psicólogos desde los años setenta hasta nuestros días (Lenton, Blair y Hastie, 2001; Loftus, 1993, 1997, 2003; Loftus y Zanni, 1975; Mazoni, Loftus y Kirsch, 2001).

6.1. Definición

Se han adoptados tres definiciones de sugestión, en función del momento y los modos de sugestionar.

- *Definición más estricta:* La información que se le aporta al interrogado en la pregunta que se le hace. (Loftus, 1975; Loftus y Zanni, 1975). Esta definición ha sido adoptada por los autores cuando estudian el tipo de preguntas que hacen los investigadores: «Una pregunta que introduce en la conversación información no mencionada previamente por el niño» (Gilstrap, 2004; Lamb *et al.*, 2000; Orbach y Lamb, 2001).
- *La definición de Gudjonsson (1992):* La incorporación en la memoria y posterior declaración de la información a la que ha sido expuesto el sujeto desde que sucedieron los hechos hasta el momento de su declaración (Scullin *et al.*, 2002).
- *La definición de Bruck, Ceci y sus colaboradores* (Ceci y Bruck, 1993; Ceci *et al.*, 1997; Davis, 1998; Scullin *et al.*, 2004):

> Cualquier información aportada antes, durante y después de los hechos por los mecanismos de sugestión, autoridad, estereotipos, repetir preguntas, premios y castigos, utilización de muñecas y títeres. La codificación, almacenamiento y recuperación, por parte de los niños, de un acontecimiento puede ser influenciado por una variedad de factores psicológicos y sociales (Holliday, Douglas y Hayes, 2003, p. 729).

Aquí se adopta la definición de Bruck y Ceci.

6.2. Tres posturas

Dos de ellas son reconocidas públicamente por los autores e incluso por los pocos que se han acercado al tema desde una mirada histórica (Baxter, 1990). La tercera es una vía intermedia en la que todos estarían de acuerdo.

- *Postura de Goodman y sus colaboradores:* Goodman y sus colaboradores se han centrado especialmente en mostrar la capacidad de los niños para recordar el pasado, incluso los hechos traumáticos, especialmente el de los abusos y resistir a la sugestión (cfr. Goodman, Quas, Batterman-Faunce, Riddlesberger y Kuhnl, 1994; Quas, Goodman, Ghetti y Redlich, 2000). La definen en estas palabras:

  > Estas puertas abiertas pueden impedir acusaciones falsas y condenas de personas inocentes, pero pueden también tener un efecto enfriar investigaciones y persecuciones de ciertas categorías de abusos sexuales (por ejemplo aquellas en las que se hallan envueltos niños pequeños) al crear una atmósfera general sobre el testimonio de los niños (Goodman *et al.*, 1998, p. 208).

Sin duda estas palabras van dirigidas a Ceci y Bruck, de quienes mencionan su famoso informe en el caso Michaels.

- *Postura de Ceci y Bruck:* Estos autores admiten la capacidad de los niños a recordar y decir la verdad *si la entrevista forense se ha hecho adecuadamente.* No ponen, pues, en duda la capacidad de los niños, incluso de 3 y 4 años, para recordar hechos. Pero con frecuencia sus declaraciones han sido descalificadas, como en los casos McMartin en Los Angeles y Michaels en New Jersey (Rosenthal, 1995). Estos autores, como otros de reconocido prestigio (Loftus, Lindsay, Bull, Zaragoza o Warren), han investigado los peligros de las entrevistas incorrectas: «En general los resultados de esta línea de investigación indican que, aunque los recuerdos autobiográficos de los niños son muy exactos..., sus declaraciones pueden estar muy distorsionadas cuando son obtenidas mediante entrevistas sugerentes» (Bruck *et al.*, 2002, p. 525). Esta es la postura que se ha adoptado en este capítulo.

- *Postura de Lamb y sus colaboradores.* Lamb y Sternberg se centran en las entrevistas. Tanto Goodman, pero más Ceci y Bruck, están de acuerdo en que las entrevistas deben cuidarse escrupulosamente.

No parece adecuado decir que la postura de Goodman favorece a la acusación, y la de Ceci y Bruck a la defensa (Baxter, 1990). Más bien al contrario: señalar los defectos es la mejor ayuda que se le puede dar al fiscal, que teme la debilidad de las pruebas, como reconoce Gail Goodman (Goodman *et al.*, 1999, Melinder, Goodman, Eilerstein y Magnussen, 2004).

Un ejemplo de la postura de Ceci y Bruck puede verse en el trabajo de Bruck, Menlyk y Ceci (2000), en que los niños complementan las declaraciones con dibujos (Butler, Gross y Hayne, 1995; Gross y Hayne, 1998). En el experimento de Butler *et al.*, niños de 5 años hacen una visita en autobús al parque de bomberos. Al día siguiente son interrogados sobre la visita. La mitad ha de narrar la visita, la otra mitad dibuja mientras narra. Los resultados fueron inequívocos: los dibujantes recordaron el doble que los que se limitaron a narrar. Repetido el estudio con niños de tres años y medio, los resultados fueron semejantes. En ambos casos, *más del 99 por ciento de las respuestas fueron correctas*. Parece que, al pintar, los niños hallan un contexto externo que recupera los recuerdos.

Bruck *et al.* (2000) sospechan que el entrevistador o el terapeuta puedan sugerir al niño que dibuje algo concreto, o que le pida que dibuje cómo podría haber sido en el caso de que sucediera. Las hipótesis brotan de la experiencia clínica y forense. ¿Qué sucedería en estos casos? Niños de entre 3 y 6 años observan cómo un mago les hace dos trucos. Dos semanas después, una de las experimentadoras llama a cada uno de los niños y les dice que colecciona dibujos o que colecciona narraciones de los niños para compartirlas con los amigos. Es la disculpa para pedirles que le cuenten dos cosas que vivieron con el mago. Tras la narración libre de los niños, les hace ocho preguntas directas (cuatro verdaderas y cuatro falsas), con la introducción «he oído…», «...que el mago se hizo daño en una pierna», etc. Unos niños tienen que dibujar y contar las respuestas, y otros sólo tienen que narrarlas. Dos semanas después, la misma entrevistadora llama de nuevo a los niños y les dice que el dibujo o la grabación se le cayó de su cartera y se le estropeó. ¿Quieres volver a contármelo? Y repite la misma entrevista. Finalmente, pasadas dos semanas más, un segundo entrevistador les pide que le cuenten lo que pasó con el mago. Les hace una pregunta abierta y luego 16 preguntas concretas, de las que 8 son las verdaderas y falsas utilizadas en las dos entrevistas anteriores (se las denomina *recordatorios*) y las otras ocho son nuevas: 4 verdaderas y 4 falsas. Además, a cada afirmación que hace el sujeto le pregunta: (a) «Eso ¿sucedió realmente?», y (b) «¿Te dijo la señora que lo contaras/dibujaras?» Con estas dos preguntas tratan de examinar un problema tan importante como *la monitorización de la fuente de los recuerdos.* Cuando analizan los resultados encuentran que, en la primera entrevista, examinando la narración

libre, cuanto narraron fue correcto y apenas hubo algún error: «lo que indica que antes de que tenga lugar sugestión alguna el recuerdo fue semejante en las dos condiciones y el recuerdo que los niños tienen del acontecimiento es extremadamente exacto» (Bruck *et al.*, 2000, p. 181). Interesa lo que sucedió en la última entrevista. Los resultados indican que, de los ítems nuevos, se aceptaron los verdaderos y se rechazaron los falsos. En cambio, mirando los recordatorios, se observa un efecto universalmente admitido en el testimonio infantil: las preguntas específicas verdaderas aumentaron los recuerdos verdaderos, pero las falsas, en su mayoría, fueron recordadas como verdaderas, especialmente en los sujetos que dibujaron. Algo parecido sucedió con la monitorización de la fuente de los recuerdos: solo el 16 por ciento de los niños en la condición de dibujo y solo el 6 por ciento de los niños en la condición de narración recordaron que los contendidos falsos fueron invención de la entrevistadora. Si se piensa que en las entrevistas reales se ignora si la sugerencia es correcta o incorrecta, se entiende que quede una gran duda cuando se han hecho entrevistas incorrectas, entre ellas las de declarar dibujando.

7. La hipótesis única

7.1. Definición y prueba

Imagínese la siguiente actuación de un entrevistador forense: Está presente en el interrogatorio que el Juez Instructor hace al niño en presencia de los abogados de las partes. El niño le ve. A la mañana siguiente, hace la exploración al niño con muñecos anatómicos y con la entrevista de la Evaluación de la Validez de la Declaración (SVA: *véanse* los Capítulos 12 y 15 de este libro). El informe final es que el niño ha sido abusado. Pero, al no encontrar en la declaración del niño las acusaciones más graves, el entrevistador supone, como lo indica en su informe, que el psicólogo que veía ya al niño antes de los hechos le había recomendado olvidarlos, y pregunta al niño: «¿Es verdad que el psicólogo te dijo que olvidaras…?». A lo que el niño asintió. No le pregunta si alguien le ha mandado decir eso, si eso se lo ha hecho también su profesor, si sabe si le van a dar mucho dinero por decirlo, o en qué circunstancias le sacó la madre el abuso sexual después de días de negarlo.

Por estremecedor que parezca, esto es cierto. Y esto es lo que Bruck y Ceci (1995, 1999; Ceci y Bruck, 1993; Ceci *et al.*, 1997; London, Bruck, Ceci y Shuman, 2005) llaman *hipótesis única*, fuente de todas las demás prácticas incorrectas y anatematizada por los mejores investigadores en abusos sexuales infantiles (Ackil y Zaragoza, 1998; Garven, Wood, Malpass y Shaw, 1998; Orbach, Hershkowitz, Lamb, Sternberg, Esplin y Horowitz, 2000; Raskin y Esplin, 1991; Warren y McGough, 1996). Cuando el entrevistador utiliza muñecas y tiene una

idea preconcebida, obtiene declaraciones más detalladas de los abusos (Koocher, Goodman, White, Friedrich, Sivan y Reynolds, 1995).

Bruck *et al.* (2002) definen la hipótesis única: «El sesgo del entrevistador caracteriza a aquellos entrevistadores que mantienen a priori creencias sobre la existencia de acontecimientos determinados y amoldan la entrevista para lograr al máximo declaraciones consistentes con sus creencias previas» (p. 521). Warren y McGough (1996) recuerdan como Dent, ya en el año 1978, afirmaba que esta postura «en ocasiones conduce a malentendidos graves y, consecuentemente, a declaraciones falsas» (p. 275). En las investigaciones sobre la hipótesis única los niños son testigos de unos hechos distintos de los que se comunican al entrevistador. Warren y McGough (1996) recuerdan una investigación en la que el visitante de una clase de preescolares golpea una tarta y la tira al suelo. Los niños son entrevistados sobre este episodio dos semanas después. Los entrevistadores son tres. A uno se le cuentan los hechos de manera distinta a como sucedieron, al segundo se le cuenta la verdad y al tercero no se le cuenta nada. Los tres tienen el encargo de no utilizar preguntas sugerentes, así como de no dar por terminada una entrevista hasta que crean que ya han descubierto todo lo que pasó. Los resultados indican que el entrevistador engañado hace preguntas sugerentes engañosas en cantidad cinco veces superior a los otros dos entrevistadores. El 41 por ciento de los niños entrevistados asintieron a la falsa información ofrecida. Ceci y Bruck (1994) dicen haber llevado esta prueba al extremo siguiente: los padres ven un vídeo mientras sus hijos lo están viendo en la clase contigua. Los padres han de entrevistar a sus hijos para descubrir cuánto recuerdan de lo que acaban de ver. La realidad es que los hijos han visto un vídeo distinto. «Sin embargo, aquellos padres se las arreglaron para que algunos de sus hijos "recordaran" haber visto cosas que habían sucedido solamente en el vídeo de los padres» (Ceci y Bruck, 1994, p. 256).

Esto plantea un problema práctico. ¿Debe conocer el entrevistador los detalles del caso antes de entrevistar? Memon y Stevenage (1996) se hacen esta misma pregunta y afirman que tiene sus pros y sus contras. Los pros, que puede ayudar mejor al testigo; los contras, todo lo que acabamos de decir de la hipótesis única. Los manuales clínicos al uso (Mordock, 2001), como recuerdan Bruck *et al.* (2000), también lo recomiendan porque así *pueden alertar omisiones importantes en la narración del niño.* Las pruebas de la hipótesis única no permiten argumento alguno a favor. Es casi imposible admitir que el conocimiento previo de los hechos no produzca una entrevista sesgada (cfr. Bull, 1998; Jackson y Crockenberg, 1998; Welch-Ross, 1999). Baartman (1992) y Davis (1998) demuestran cómo los resultados de las investigaciones se amoldaron a lo que era creencia común en cada época. Es más, debería aconsejarse, además de grabar en vídeo todas las entrevistas, que quien las calificara fuera una persona distinta. Eso es lo que se exige en las revistas científicas, ¿por qué no se va a exigir

también en la entrevista forense? Esta es la razón por la que algunos proponen que los psicólogos o psiquiatras que llevan los casos en sus consultas no sean admitidos como expertos forenses (Gumpert, 2003; Shuman, Greenberg, Heilbrun y Foote, 1998).

7.2. Prueba conjunta

Se expondrán distintas formas de sugestión que provocan confesiones falsas. Como nunca se utilizan por separado y como todas provienen de la hipótesis única, se presenta, como transición, la investigación de Bruck *et al.* (2002) en la que se observan los efectos de una sugestión masiva. Se pudo escoger igualmente el estudio de Garven *et al.* (1998).

Los niños tienen cuatro años y medio. Se les entrevistará cinco veces, durante cinco semanas consecutivas, sobre cuatro experiencias. De las cuatro, dos son reales y dos falsas. Dos son positivas y otras dos negativas. Evidentemente es un diseño de dos por dos.

- La *experiencia real positiva* fue encontrarse con una señora que visitaba la guardería cargada de libros y puzles, caída y se dañaba un tobillo. La señora pedía ayuda al niño, quien se la daba. La señora se levantaba, le daba las gracias y le decía que ya pasó todo.
- La *experiencia real negativa*, por cuestiones éticas, fue aportada por los padres para cada niño.
- El *hecho falso positivo* narraba que a una señora mayor se le había escapado su mono mientras lo paseaba por el parque, había pedido ayuda a niños de la guardería y se lo habían recuperado.
- El *hecho falso negativo* narraba que algunos niños habían visto a un hombre robando comida en la despensa de la guardería.

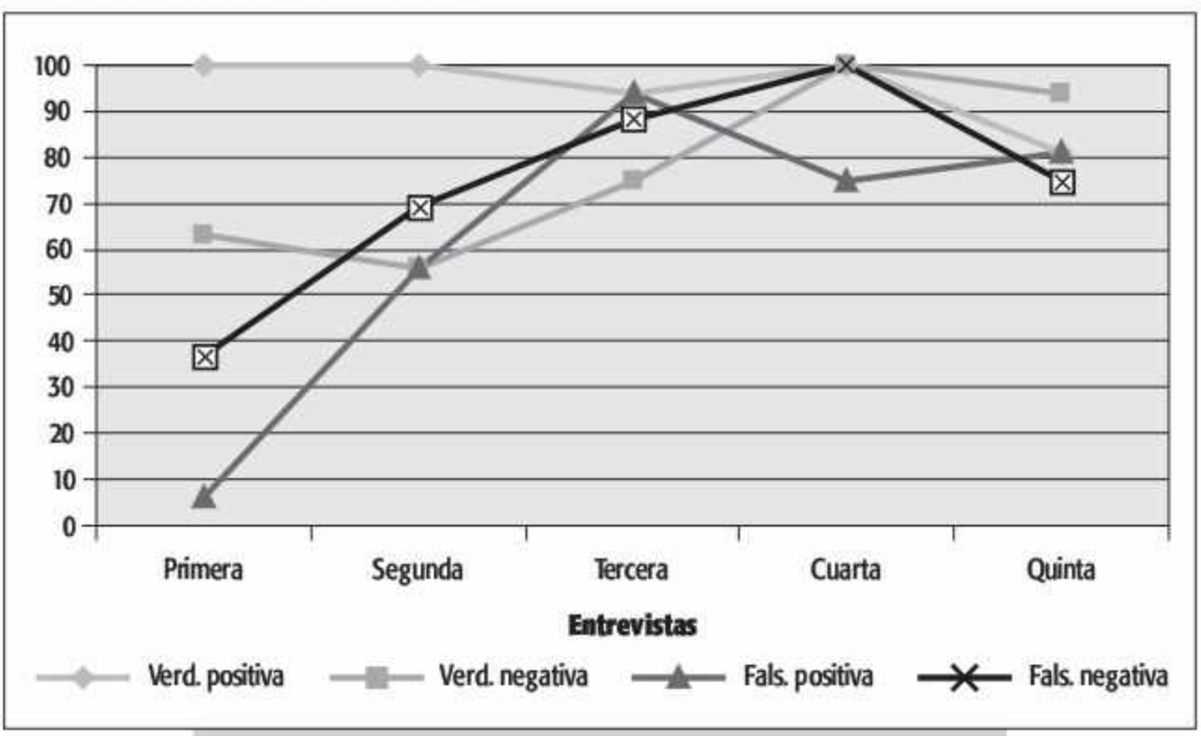
Se hicieron cinco entrevistas.

- En la *primera entrevista* se establecía la base de los recuerdos. El experimentador abiertamente decía al niño: «He oído algunas cosas que has hecho y me gustaría que tú me las contaras». De esta manera se presentaban tanto los acontecimientos verdaderos como los falsos. Si el niño asentía, le pedía que le contara todo lo que recordara de aquel hecho.
- En la *segunda entrevista* el mismo experimentador preguntaba sobre los cuatro hechos. Si el niño asentía debía contarlo a su manera. A continuación le hacía 6 preguntas sobre cada acontecimiento; eran preguntas de *cómo, cuándo o quién* (poco sugerentes), preguntas de *si/no*, y preguntas de *elección forzada* (muy sugerentes). Si el niño negaba, le presionaba diciendo: «*otros niños me lo han dicho*, ¿es verdad que tú no lo hiciste?». Si persistía en la negación, se le pedía que se imaginase cómo habría sucedido.

- La *tercera entrevista* fue semejante a la segunda, salvo que se repetían cinco detalles de la segunda y se añadieron otros cinco nuevos.
- La *cuarta entrevista* la hizo *una marioneta*, que iba diciendo «He oído...». Si el niño asentía, *le alababa*, si el niño negaba, la marioneta *se enfadaba*.
- La *entrevista final* la hizo una persona no conocida por el niño. Los términos de la entrevista eran semejantes a los de la primera: era una entrevista abierta, con la salvedad de que, si el niño negaba alguno de los hechos, el entrevistador le presionaba afirmando que *otros niños se lo habían contado.*

Los autores ofrecen, en primer lugar, el número de veces que los niños asienten a las preguntas en cada uno de los acontecimientos y en cada una de las entrevistas. Los datos se han transportado a la Figura 13.3. Puede verse cómo en la primera y segunda entrevista existen diferencias significativas que desaparecen en la cuarta y en la quinta, con la marioneta y con la persona desconocida. Al final los niños admiten por igual los hechos verdaderos y los falsos.

Figura 13.3. *Porcentaje de asentimientos en cada acontecimiento y en cada entrevista (según datos de Bruck et al., 2002).*



Se dice que las entrevistas deben repetirse porque aportan detalles nuevos. Por eso los autores analizaron la proporción de detalles espontáneos falsos que introdujeron los niños en cada entrevista, narrando los hechos verdaderos: en la segunda el 25 por ciento, en la tercera el 20 por ciento, en la cuarta el 45 por ciento y en la quinta el 38 por ciento. Cuando analizaron los marcadores temporales, las fantasías, la coherencia, la consistencia, cualquiera de las variables que se estudien:

«Las narraciones de los acontecimientos falsos contenían más detalles y más acciones espontáneas que las narraciones de hechos verdaderos. Las narraciones falsas contenían también, significativamente, más marcadores de coherencia o cohesión narrativa y más marcadores temporales y elaboraciones que las narraciones verdaderas» (Bruck *et al.*, 2002, pp. 545-546). Estos resultados concuerdan con otros anteriores (Ceci *et al.*, 1994; Huffman, Crossman y Ceci, 1997).

7.3. ¿Cuánto duran las memorias reales e implantadas en los niños?

Los estudios sobre las memorias implantadas han puesto en duda las teorías de las represiones infantiles sexuales y las terapias centradas en su recuperación y análisis. Loftus (2000) dice de uno de estos tratados: «*El peor libro que usted pueda leer*». Si se habla de olvido y no de represión, Goodman, Ghetti, Quas, Edelstein, Alexander, Redlich, Cordon y Jones (2003) vuelven a entrevistar, diez años después, a niños cuyos casos de abusos sexuales habían sido juzgados. Los niños no los habían olvidado.

Desde posturas más teóricas, Fivush y Schwarzmueller (1998) se ponen en contacto con los padres y hablan con los niños sobre acontecimientos de su infancia a los 40, 46, 58 y 70 meses. Vuelven a entrevistarlos a los 8 años. Recordaban acontecimientos que fueron importantes en sus vidas: boda, enfermedad o visita a Disneylandia. Los detalles nuevos, a juicio de los padres, también eran exacto. Los recuerdos se construyen interactivamente, de manera que, una vez que los niños son capaces de describir verbalmente un acontecimiento, son también capaces de retenerlo.

Esta explicación la confirman Cleveland y Reese (2005): las madres que utilizan un lenguaje abierto y piden al niño más detalles, sin sugerírselos, obtienen mayor número de recuerdos que las que hacen preguntas cerradas. Con la entrevista cognitiva, abierta por naturaleza, se recuerdan conductas ejecutadas 25 años antes (Fisher, Falkner, Trevisan y McAuley, 2000; *véase* también el Capítulo 12 de este libro). La conclusión es clara, *cuando los métodos de interrogación son adecuados, pueden recuperarse recuerdos que se creerían olvidados*.

La sorpresa se encuentra en Huffman *et al.* (1997). En 1993, Ceci, *et al.* habían implantado memorias falsas en algunos niños: pillarse la mano en una trampa de ratones y haber tenido que ir a urgencias. Fueron entrevistados en 1995 acerca de los acontecimientos verdaderamente experimentados y de los falsos. El 70 por ciento reconoció haber vivido los verdaderos, pero solo el 13 por ciento asintió a los dos recuerdos falsos. Una de las explicaciones propuestas se asienta en que los recuerdos verdaderos tienden a ser recordados, o existe documentación familiar que los aviva intermitentemente, lo que es imposible con los recuerdos falsos.

Concluyendo, los recuerdos infantiles de hechos importantes, entre ellos los de haber sido abusados, permanecen en el tiempo, no se reprimen. Especialmente

cuando han sido formulados verbalmente en un ambiente de credibilidad y a preguntas abiertas, quizás porque en el entorno familiar son reavivados de cuando en cuando.

Estos resultados no eliminan la preocupación por la permanencia de las memorias falsas implantadas en los niños abusados sexualmente, al menos mientras los autos sigan abiertos. Las investigaciones de Bruck *et al.* (2000, 2002), ya expuestas, demuestran que los niños asimilan como propias las memorias falsas. Las que se reseñan en el resto del capítulo, por convergencia experimental, deben asentar la convicción de la peligrosidad de la sugestión.

8. Mecanismos de la sugestión utilizados en las entrevistas forenses

Se ha expresado la idea de que la mejor defensa del niño abusado es entrevistarle bien. En el Capítulo 12, se exponen técnicas correctas de entrevistar. En lo que resta de este se probarán los modos que deben evitarse.

8.1. Creación de estereotipos

Se pueden instalar recuerdos falsos en adultos cuando se apela a estereotipos o *scripts*, (Fiske y Taylor, 1991; Griffin y Ross, 1991). La familiaridad origina declaraciones falsas infantiles (Holliday, Douglas y Hayes, 1999; Pezdek *et al.*, 1997). Utilizar muñecas de otras razas durante la entrevista es una manera de señalar al sospechoso (Koocher *et al.*, 1995).

Sería imperdonable no presentar el experimento de Leichtman y Ceci (1995). Un niño acusa a una persona de asesinato. Luego se arrepiente y declara que la madre le decía que era *mala persona*, por lo que malinterpretó los cuchillos y la salsa de tomate como sangre. Además, quería ayudar a la policía que le interrogó *repetidamente*. En este contexto, Leichtman y Ceci (1995) planifican el experimento de Sam Stone. Alguien llamado Sam Stone visita a los niños en clase, charla amigablemente con ellos y se despidió. Dividen a los niños, de 4-5 años, en cuatro grupos para preguntarles sobre Sam Stone: (a) control (entrevista directa); (b) sugestión: durante cuatro interrogatorios se sugiere a los niños que Sam rompió un libro y que manchó un peluche; (c) estereotipo: antes de que Sam apareciera se había dicho a los niños que era agradable pero muy descuidado; y (d) sugestión más estereotipo. Tras cuatro semanas de entrevistas *repetidas*, un investigador, desconocedor de la condición experimental, les interroga. Si afirman que Sam rompió el libro y manchó el peluche, se les pregunta si ellos lo vieron (*confusión de la fuente*). Si responden que lo vieron, se les objeta que eso no pudo ser. Con todo, el 18 por ciento de los niños de la condición de estereotipo, el

35 por ciento de los de la condición de sugestión y el 44 por ciento de los de sugestión más estereotipo reafirman haber visto a Sam romper el libro y manchar el osito.

Lepore y Sesco (1994) hacen que los niños jueguen con Dale, sustituto del profesor. Dale toca la guitarra, juega a «Simón dice que…», «...me des la tiza», y colorea dibujos. Los niños son interrogados, unos inculpando a Dale por hacer lo que le estaba prohibido; otros con preguntas directas. Los primeros terminan afirmando que Dale les quitó la ropa, les besó en los labios, tocó a otros niños, metió la mano entre sus piernas, les quitó los pantalones, los zapatos y los calcetines. Afirmaciones que mantienen, una semana después, ante otro entrevistador desconocedor de la condición experimental de cada niño. En un estudio posterior obtienen resultados análogos (Thomson, Clarke-Stewart y Lepore, 1997).

Lindberg, Keiffer y Thomas (2000) crean el estereotipo de los personajes antes de que los niños los vean en vídeo. Unos oyen que verán a una madre que ha estado en la cárcel por maltratar a sus hijos. Otros, a un niño pequeño intratable. Finalmente, otros ven el vídeo sin calificación de personajes. En realidad ven a dos niños, de 5 y 11 años, que llegan de la escuela, meriendan, ven la televisión y juegan con la videoconsola. Momento en el que llega la madre con la compra, se le rompe una bolsa y se desparrama su contenido. Pide ayuda al pequeño, que continúa jugando. La madre entra en el comedor y se «oye» como le pega, lo lleva hasta la cocina y le golpea la cabeza contra el suelo. Ninguna de las agresiones se ve. Los testigos son interrogados dos veces. Cuando se les pregunta cuántas gotas de sangre brotaron de la nariz del niño, el número varió dependiendo de los estereotipos: quienes creían que la madre había estado encarcelada dijeron, por término medio, que 4 gotas; quienes creían que el niño era rebelde, 0.52 gotas; finalmente, quienes no se enfrentaban con ningún estereotipo estimaron 1.21 gotas.

Quas *et al.* (2000) advierten de otra situación estereotipada: tener que declarar en un juicio. Es una situación estereotipada donde hay que decir que alguien ha hecho algo malo. Creado, pues, el estereotipo, los recuerdos se le amoldan.

8.2. Premios y castigos

Garven, Wood y Malpass (2000) y Garven *et al.*(1998) reproducen las maneras utilizadas en el famoso caso McMartin. Un día, en clase, los niños reciben la visita de un forastero que les narra, adornado de unas enormes gafas con nariz y un gran bigote, el cuento del jorobado de *Notre Dame*. Al finalizar les da regalos.

Los niños son interrogados dos veces, con una semana de por medio. Las entrevistas pueden ser: (a) sesgadas erróneas; (b) sesgadas, con refuerzos cuando contestan sí, o castigos cuando contestan no; (c) sesgadas con la influencia social de otros niños («otros niños me lo han dicho, ¿no me lo vas a decir tú?»); y (d) con castigos más la influencia social de otros niños. El sesgo puede ser sobre algo normal y posible (romper un libro) o fantasioso (ser llevado en helicóptero a una granja).

El porcentaje de asentimiento a las sugerencias falsas en los niños que habían sido *reforzados* fueron: a los hechos normales del 52.71 por ciento y a los fantasiosos del 61.95 por ciento. La correlación de consistencia entre los asentimientos de la primera entrevista y los de la segunda oscilaron entre $r = 0.78$ y $r = 0.87$.

Como hicieran Bruck *et al.* (2000), en el estudio de contestar dibujando, aquí se preguntó también a los niños, tras confesar que ellos lo habían visto: «¿Lo viste tú o te lo han contado?» (*monitorización de la fuente*). El número de veces que afirmaron haberlo experimentado fue del 25 por ciento para las cosas normales y del 30.43 por ciento para las fantasiosas, que, además, adornaron con muchos más detalles, como sucediera con la búsqueda del mono perdido en el parque, del estudio de Bruck *et al.* (2002). Los premios y castigos arrancan muchas más confesiones falsas que la sugestión, de ahí el título del estudio de Garven *et al.* de 1998: *más que la sugestión.*

8.3. Imaginarse. «Si no lo recuerdas bien, imagina cómo pudo ser»

Tanto las personas adultas (Loftus 1997) como los niños (Ceci *et al.*, 1994; Schreiber, Wentura y Bilsky, 2001) terminan creyéndose sus imaginaciones. El experimento de Ackil y Zaragoza (1998) plantea si los recuerdos falsos elaborados por uno mismo son más creíbles que los fabricados por el experimentador. Participan niños de 7 y 9 años, además de estudiantes universitarios. Ven un vídeo de Disney. Al terminar son interrogados en dos grupos: (a) los que van a ser forzados a dar respuesta a todas las preguntas que les hagan, *si no saben la respuesta deben inventársela*, y (b) los que no van a ser forzados a responder a todas las preguntas sino solamente a aquellas que crean recordar. Para esta entrevista se han preparado 11 preguntas: cinco verdaderas y seis falsas. De las seis falsas solo se hacen tres a los sujetos, quedando las otras tres como control (y se emplearán luego). Se contrabalancean los dos grupos de preguntas falsas.

Trascurrida una semana les entrevista otro experimentador que comienza diciéndoles si recuerdan el vídeo y las preguntas que le hizo la persona que les entrevistó. A todos les advierte que aquel primer entrevistador había cometido errores y les había preguntado cosas que no aparecían en el vídeo. Y a continuación les hace de nuevo 16 preguntas sobre el contenido del vídeo y de la primera entrevistas. Cinco de los temas son los verdaderos de la primera entrevista, otros cinco son verdaderos y se presentan ahora, tres temas son los tres falsos de la primera entrevista y los otros tres temas son los de control o balanceo que no se preguntaron en la primera entrevista. En cada uno de los temas han de responder estas dos preguntas: (a) si hablaron de ese tema con el primer entrevistador y (b) si vieron en el vídeo lo que se les pregunta.

Interesa saber si los sujetos dicen haber visto en el vídeo lo que se habían inventado. Para ello se comparan los asentimientos a las tres respuestas falsas

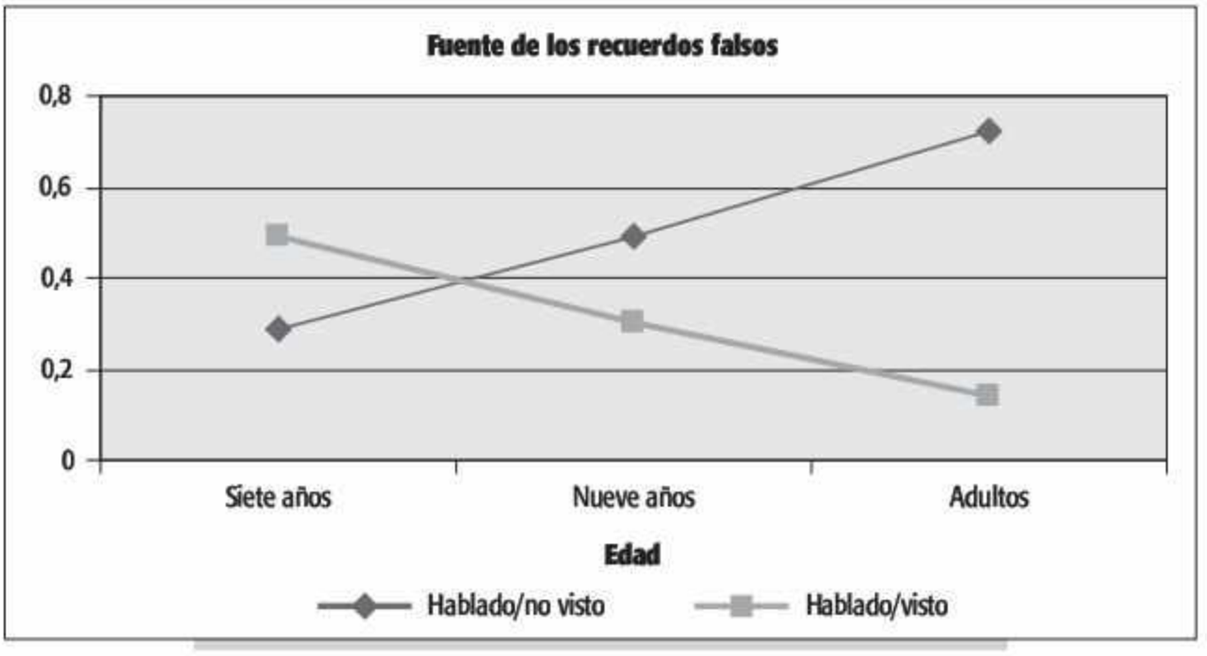
inventadas de la primera entrevista con los asentimientos a las otras tres respuestas falsas que se le presentan solo en la segunda entrevista.

Los resultados son evidentes: todos han asimilado en alguna medida las respuestas ficticias como reales. Especialmente los más pequeños. Lo que no sucede con las preguntas falsas «control».

También interesa saber si los sujetos saben diferenciar *la fuente* de donde provienen los recuerdos. Para lo cual se comparan las respuestas correctas a dos preguntas de *control de la realidad*: (a) haber *hablado*, y (b) haber *visto*. Si los sujetos contestan haber hablado sobre el contenido inventado y dicen que no lo han visto en el vídeo, la respuesta es correcta; si afirmaban haber visto y hablado sobre los contenidos imaginados se supone que han asimilado como real lo que solo fue fantaseado. Estos resultados, por interesantes, son los que se muestran en la Figura 13.4. De nuevo aparece la diferencia entre las distintas edades, confirmando, una vez más, la diferencia entre los recuerdos de los niños y los de los adultos. Zaragoza ha sido una autora crítica con las memorias implantadas (Zaragoza y Lane, 1994). Por esta razón parece importante transcribir el siguiente párrafo de este estudio:

> De alguna manera estos hallazgos son sorprendentes. Uno debería esperar razonablemente que forzar a los niños a fabricar detalles sobre acontecimientos ficticios debería protegerles posteriormente del mal reconocimiento de la fuente de su confabulación. Esto porque sus memorias de los detalles fabricados deberían preservar la información acerca del contexto en el que se generaron, un contexto que debería haberles resaltado que la ficción se había inventado (Ackil y Zaragoza, 1998, p. 1367).

Figura 13.4. *Identificaciones correctas de la fuente (hablado pero no visto) y asimilación como real de quienes fantasearon (hablado y visto) como respuesta a preguntas falsas, según edades (según datos de Ackil y Zaragoza, 1998).*



8.4. Influencia social

Diariamente *asimilamos la información que otros aportan* a las experiencias que hemos vivido (cfr. Ceci *et al.*, 1997, para una breve historia del tema). Poole y Lindsay (2001) revisan y amplían otra investigación suya (Poole y Lindsay, 1995) en la que habían descubierto que el 41 por ciento de los niños contaban espontáneamente un hecho falso que sus padres les habían contado antes y, cuando pasaban a las preguntas directas, el 94 por ciento lo admitían como vivido. Participan 114 niños de 3 a 8 años. Se graba todo el procedimiento. Los niños, individualmente, acuden al laboratorio del sr. Ciencia. Allí ayudan al científico en cuatro experimentos. A la salida son entrevistados con preguntas abiertas. Al terminar su exposición, el experimentador les dice: (a) si recuerdan algo más; (b) que *miren mentalmente* lo que había en el laboratorio; (c) que recuerden los *sonidos*, y (d) que vuelvan a *pensar* en todo el proceso. Los recuerdos así obtenidos servirán de línea base.

Tres meses después, los experimentadores envían a la familia un libreto con cuatro experimentos en los que el niño participó. Los padres han de leérselo tres veces en días consecutivos. Aquí se introducen las condiciones experimentales, pues dos experimentos eran reales y dos falsos. De esa manera se construyeron cuatro tipos de estímulos: (a) experimentados y oídos; (b) solo experimentados; (c) solo oídos y, (d) ni experimentados ni oídos. Además, a todos se les lee que el experimentador tuvo contacto corporal con ellos: a unos les había limpiado las manos y la cara con un paño que olía mal, a otros les había hecho daño en el vientre al pegarles una etiqueta. Los padres no pueden discutir ni corregir lo que digan los niños, deben limitarse a leerles el folleto.

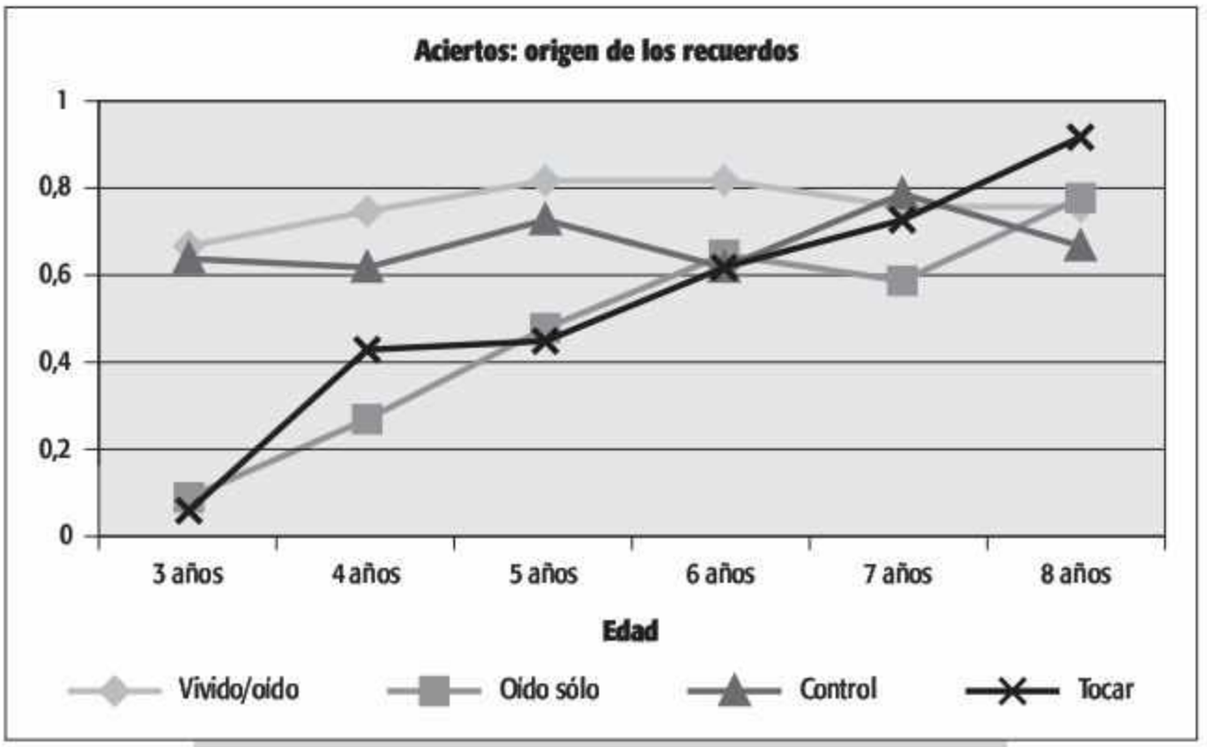
Otro experimentador, desconocedor de la condición experimental del niño, realiza otras dos entrevistas posteriores, que constan de tres partes: (a) una repetición de la primera: libre, ver, oír, pensar; (b) diez preguntas directas (dos por cada experimento más las dos de haber sido tocado, precedidas o seguidas de una pregunta si/no); y (c) monitorización de la fuente de donde proceden tanto los hechos narrados en el libreto como los dos nuevos, de control, que se introducen en este momento.

Los resultados muestran, una vez más, que *la gran mayoría de la información ofrecida espontáneamente en la primera entrevista, incluso la de los más pequeños, fue exacta.* Cuando se analizan la segunda y tercera entrevistas se advierte que el 35 por ciento de los niños aportan detalles falsos sin diferencias entre edades. La situación se agrava cuando se analizan los asentimientos a las *preguntas de sí/no*, muy criticadas en las entrevistas a niños. La proporción de niños que dicen haber experimentado lo que solamente oyeron leer se extiende desde el 68 por ciento de los de 3 años, pasando por el 56 por ciento de los de 7 y finalizando en el 34 por ciento de los de 9 años.

Interesa mucho, una vez más, conocer *si distinguen la fuente de los hechos.* Las identificaciones correctas de la fuente de los experimentos en los que

participaron y los contactos que el Sr. Ciencia tuvo con ellos se resumen en la Figura 13.5. Son un calco de los de Ackil y Zaragoza (1998), por lo que se da la validez convergente (Ellsworth, 1991). Podrían añadirse estudios que han tratado específicamente el tema de la monitorización de la fuente (Bruck *et al.*, 2000; Ghetti, Goodman, Eisen, Qin y Davis, 2000; Holliday *et al.*, 1999; Schreiber *et al.*, 2001; Welch-Ross, 1995, 1999; Zajac y Hayne, 2003).

Figura 13.5. *Proporción de aciertos en la identificación de la fuente de procedencia de los hechos y los contactos corporales (según datos de Poole y Lindsay, 2001)*



8.5. Uso de las muñecas anatómicas

Es un tema debatido. Bruck, *et al.* (1995), Everson y Boat (2002) y Koocher *et al.* (1995) lo revisan. A fecha de hoy continúan siendo relativamente válidas las manifestaciones de la APA (1991). En resumen afirman: las muñecas son muy utilizadas por los profesionales (por el 73 por ciento según Kendall-Tackett y Watsion, 1992), para lograr que se expresen los niños que carecen de palabras o de coraje, pero no tienen valor científico al no ser un test estandarizado (Koocher *et al.*, 1995); los profesionales son incapaces de distinguir, mediante esta prueba, cuándo un niño ha sido abusado (Realmuto y Wescoe, 1992). En palabras de Everson y Boat (2002), su uso ha descendido desde los ataques de Ceci y Bruck del año 1995. En la práctica resulta muy difícil entrevistar con ellas a niños de muy corta edad (Gilstrap, 2004).

Everson y Boat (1994, 2002), recopilan las *funciones* que les asignan los manuales que las recomiendan, aunque no ofrezcan pruebas: (a) confortar al niño,

lo mismo que utilizaría su osito de peluche para dormir; (b) para romper el hielo e indicarle «sobre qué quiere el entrevistador que hable»; (c) para saber cómo llama el niño a cada una de las partes del cuerpo y para qué sirven: «¿Y para qué más?»; (d) para demostrar lo que sucedió, en lugar de manifestarlo verbalmente; y (e) como acicate del recuerdo o como observación de lo que el niño hace o siente frente a la muñeca anatómica desnuda: «¿Has visto un pene?».

Las investigaciones han tratado de responder a las siguientes preguntas: Primera, ¿son las muñecas sugerentes *per se?* Los resultados no son convergentes (Everson y Boat, 2002; Koocher *et al.*, 1995). Segunda, ¿existe diferencia de comportamiento entre los niños enviados a los servicios de protección al menor por sospecha de abusos y otros niños de sus mismas condiciones no enviados a los servicios del menor? Parece que se comportan de manera diferente, pero no necesariamente de modo sexual. Existen defectos graves en los estudios, por lo que Ceci y Bruck (1995) aseguran que los niños supuestamente abusados han pasado ya por este tipo de entrevistas, lo que explicaría su comportamiento singular

Tercera, ¿facilitan las muñecas la comunicación de detalles nuevos sobre la agresión sexual? La respuesta la dan autores que las defienden: «Las investigaciones realizadas hasta la fecha, en su mayoría, apoyan la utilización de las muñecas anatómicas como ayuda de la comunicación y de la memoria en niños mayores de 5 años, pero con un cierto riesgo de que contribuyan a algunos errores de los niños si se utilizan preguntas que inducen a error» (Koocher *et al.*, 1995, p. 217). No ayudan a los más pequeños que, por su edad, tienen dificultades para relacionar las partes de las muñecas con las suyas (DeLoache y Marzof, 1995). Las propuestas más adecuadas tocante al uso de muñecas, dibujos, marionetas, etc. las formulan quienes se han dedicado a demostrar que una entrevista bien hecha hace innecesarias estas ayudas (Aldridge, Lamb, Sterberg, Orbach, Esplin y Bowler, 2004; Santilla, Korkman y Sandnabba (2004).

El estudio de Bruck, Ceci, Francoeur y Renick (1995) que restringió su uso ha sido luego repetido, corregido y aumentado (Bruck, Ceci, Francoeur, 2000). Son entrevistas sobre exámenes pediátricos. En el primer estudio (Bruck *et al.*, 1995), los niños tienen una edad media de 3 años; en el segundo (Bruck *et al.*, 2000) de 4 años y una mayor representación de ambos sexos. Durante el examen, el pediatra ejecuta tres tipos de conductas no rutinarias: atarles una cinta a la muñeca, levantarles la camiseta y tocarles con un estilete en el estómago, y hurgarles los calcetines con un palo amarillo. A la mitad no se les examina sus genitales, a la otra mitad, sí. Luego pasan al lugar donde el entrevistador les muestra: (a) un muñeco que representa al doctor con sus aparatos y, (b) otra muñeca del mismo sexo que el niño, vestida como el niño: camiseta de Mickey Mouse, calcetines blancos y pantalones. Se explica la coincidencia de vestidos entre el muñeco doctor con el pediatra y del otro muñeco con la ropa que lleva puesta el niño. Se desnuda la muñeca y se le hace caer en la cuenta de que muestra sus partes íntimas. Ahora comienza la entrevista. En primer lugar, con la *asistencia de la muñeca*. Señalando el ano o los

genitales se pregunta al niño: «¿Te tocó el doctor aquí?» El entrevistador coge el estetoscopio en miniatura y le pide que indique dónde le tocó el doctor; lo mismo con el otoscopio, la cinta, el punzón y el palo. El paso siguiente consiste en demostrar lo mismo *en la muñeca*. La entrevista termina pidiendo al niño que haga lo mismo *con su propio cuerpo*. Toda la entrevista es grabada para un examen más objetivo.

Los resultados, resumidos, son los siguientes: (a) cuando se comparan de manera absoluta los errores de omisión (decir que el médico no les ha tocado cuando en realidad sí les había tocado) con los errores de comisión (decir que sí les había tocado siendo mentira), el 31 por ciento de los sujetos cometen errores de omisión y el 36 por ciento de comisión; (b) se muestra una tendencia distinta en los niños que en las niñas: los errores de las niñas son más de comisión (45 por ciento) que de omisión (20 por ciento), mientras que los niños tienden más a la omisión (45 por ciento) que a la comisión (18 por ciento); (c) resultan interesantes los análisis de los tipos de errores cometidos con las muñecas; las muñecas, afirman, inducen a errores de comisión: acusaciones falsas.

Se han criticado estos estudios (Everson y Boat, 2002; Koocher *et al.* 1995; Quas *et al.* 2000) porque resulta difícil separar la influencia de las muñecas de las preguntas sugerentes. Bruck y Ceci responden: (a) estos estudios reflejan las entrevistas forenses con muñecas anatómicas; esto es lo encontraron en el caso Michaels (Bruck y Ceci, 1995); (b) colóquese el lector en la situación de examinar a un niño por supuestos abusos sexuales al que le presenta unas muñecas con los genitales al aire; ¿puede crearse una mayor situación de estereotipos, prejuicios, insinuaciones y sugerencias que la situación misma? Difícilmente. Por ello, «concluimos que las muñecas anatómicamente detalladas probablemente no deberían ser utilizadas para entrevistar a niños menores de 5 años» (Bruck *et al.*, 2000, p. 82). También debe recogerse la observación de Garven, Wood *et al.* (1998): las marionetas alejan de la fuente de los recuerdos.

9. Las nueve prácticas incorrectas en las entrevistas a niños abusados sexualmente

En el caso de Margaret Kelly Michaels, del Estado de New Jersey (Rosenthal, 1995; *véase* el número especial dedicado a este caso en *Psychology, Public Policy, and Law, 1995*), Ceci y Bruck fueron los expertos en el juicio de apelación en el que Margaret Michaels salió absuelta debido al modo cómo se habían obtenido las declaraciones. El informe señala nueve prácticas incorrectas (Bruck y Ceci, 1995). La mayoría se han analizado ya, por lo que nos limitamos a enumerarlas a continuación. Malas prácticas recogidas por otros autores: Milne y Bull (1999) en el Reino Unido y Welter (2000) en Canadá.

1. Sesgo del entrevistador.

2. Repetir preguntas.
3. Introducir información engañosa a lo largo de las entrevistas.
4. Tono emocional de los entrevistadores. Premios y castigos.
5. Influencia social: «Otros me han dicho…»
6. Ser entrevistados por adultos investidos de autoridad o estatus alto.
7. Inducción de estereotipos.
8. Utilización de muñecas anatómicamente detalladas, marionetas, dibujos.
9. Invitación a la especulación o a imaginarse.

Ahora no hay espacio para tratarlas una a una, especialmente las repeticiones de preguntas dentro de una misma entrevista. A medida que se avanzaba en la exposición se han resaltado aquellos elementos que son malas prácticas en la entrevista a niños.

9.1. Frecuencia de estas malas prácticas en entrevistadores forenses

Las investigaciones se han centrado en la sugestión. Existe menos evidencia sobre el uso real de las técnicas sugerentes por policías, psicólogos o trabajadores sociales. Milne y Bull (1999), por ejemplo, las estudian en la policía inglesa. Las conclusiones de los estudios son coincidentes: exceso de preguntas focalizadas, preguntas de respuestas si/no, preguntas de elección y sugerentes. Es decir, preguntas en las que el entrevistador adelanta la información que espera recibir del entrevistado.

Curioso es el escrito de Orbach y Lamb (1999) que analiza la grabación que una niña de 13 años realiza para probar a su madre incrédula que el abuso había ocurrido. Este mismo equipo de investigadores ha analizado varias veces los contenidos de entrevistas reales hechas a niños en los centros oficiales de Israel (Orbach y Lamb, 2001; Sternberg, Lamb, Davies, Graham, y Westcott, 2001).

Se pueden comparar los resultados de dos estudios que utilizan muestras semejantes: policías británicos entrenados en la utilización del *Memorandum de la buena práctica* (Home Office, 1992) para entrevistar a niños. El primero (Sternberg *et al.*, 2001) analiza entrevistas reales grabadas (Sternberg *et al.*, 2001). El otro (Gilstrap, 2004) es un estudio de laboratorio en el que un payaso pasa con los niños una media hora y son interrumpidos por un fontanero que permanece en la clase durante 10 minutos. Posteriormente les entrevistan 40 policías entrenados y con más de 11 años de experiencia entrevistando a niños. ¿Qué proporción de veces utilizan preguntas sugerentes y no sugerentes?

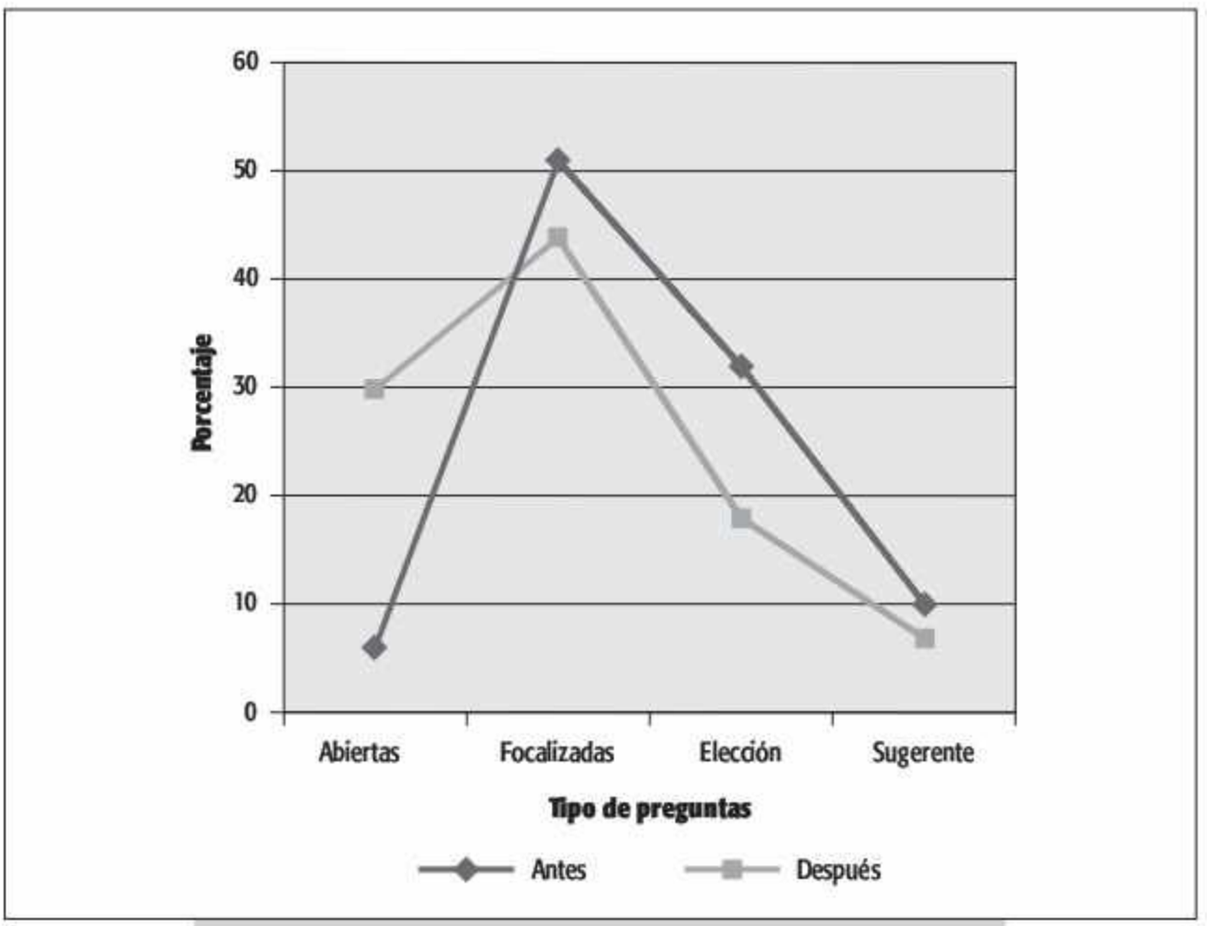
Sternberg *et al.* (2001) consideran sugerentes las preguntas: (a) de elección, (b) de sí/no, y (c) las estrictamente sugerentes. Gilstrap (2004) matiza más y se refiere a los temas tratados en este capítulo: preguntas elección forzada (incluidas las de sí/no), introducción de preferencias, repeticiones, imaginaciones; y excluye explícitamente la utilización de estereotipos y la influencia social.

La primera conclusión es que las preguntas sugerentes se emplean más con los más pequeños, con los más vulnerables a la sugestión. Tomadas conjuntamente, se observa que en Sternber *et al.* (2001) el 41 por ciento de las preguntas son o de elección o sugerentes; en Gilstrap (2004) lo son el 42 por ciento. La conclusión es clara: lo que se estudia en el laboratorio se practica en la realidad.

9.2. Cuando las entrevistas se hacen bien

Orbach *et al.* (2000) tuvieron la suerte de disponer de las entrevistas grabadas por seis entrevistadores forenses israelitas durante los años 1993 y 1994. En 1995 estos entrevistados forenses reciben un entrenamiento especial diseñado por los autores, basado en el procedimiento SVA (*véanse* los Capítulos 12 y 15 de este manual). Tras el entrenamiento, realizan 55 entrevistas ese mismo año. El estudio empareja las entrevistas de antes del entrenamiento con las posteriores al entrenamiento. Los entrevistadores, pues, son los mismos. Las diferencias entre el antes y el después se muestran en la Figura 13.6.

Figura 13.6. *Tipos de preguntas utilizadas por entrevistadores forenses antes y después de un entrenamiento masivo (según datos de Orbach et al., 2000).*



A mejores modos de preguntar, mejores modos de responder. Después del entrenamiento de los entrevistadores, los niños aportan los detalles durante las preguntas libres o focalizadas. Antes del entrenamiento, durante las preguntas de elección, de sí/no y directamente sugerentes. Tras el entrenamiento las declaraciones de los niños no podrán ser objetadas por la defensa. Antes del entrenamiento, ningún experto debería arriesgar la credibilidad de las declaraciones infantiles.

10. Conclusión

En la exposición de los niños como testigo pueden adoptarse dos posturas. La primera, subraya la capacidad de los niños, desde muy pequeños, a dar testimonios creíbles. La segunda, dando por supuesta esta capacidad infantil, prefiere poner el acento en procurar que los peritajes no corran el riesgo de ser rechazados, por lo que enumera las malas prácticas a evitar. En este capítulo se ha optado por la segunda postura porque defiende mejor los intereses del niño, defiende mejor los intereses del acusado y defiende mejor a la sociedad. El problema, como se afirmaba en la cabecera, no está en la capacidad intelectual, ni en la de mentir, reside en cómo se entreviste al niño testigo.

11. Aspectos aplicados

Se ha procurado que cada uno de los apartados de este capítulo fuera aplicable al testimonio infantil. No queda más que resaltar el espíritu de todo el capítulo: lo importante *es la entrevista*. Aunque a pesar de los entrenamientos se siguen cometiendo errores, debe advertirse que no debería hacerse entrevistas a niños si no se ha recibido una formación específica en cualquiera de los métodos de entrevistas a niños, el de pasos, el de el SVA o el de la buena práctica.

12. Conceptos clave

Entrevista de contradicción. La utilizada por el abogado contrario para lograr que el testigo se contradiga. Ordinariamente de doble negación. Por ejemplo: «¿No es más bien cierto que no había niños en el parque?».

Entrevista directa. Las preguntas se hacen como en una conversación normal. Por ejemplo: «¿Qué pasó?», «¿qué viste?», «¿qué hacía la gente?».

Hipótesis única. Alude a cuando el entrevistador, antes de interrogar al niño, tiene ya *una sola* explicación posible que tratará de comprobar con sus preguntas. En la literatura del testimonio infantil se ha aplicado a los entrevistadores que de entrada creen que el maltrato ha existido.

Monitorización de la fuente. Proceso por el que se distingue si un recuerdo se vivió realmente, se imaginó, o se oyó que otro lo contaba. Confundir la fuente se dice de la situación en que lo imaginado u oído se cuenta como realmente experimentado (o viceversa).

Muñecas anatómicas. Muñecas, masculinas y femeninas, en las que sus genitales o zonas erógenas están manifiestamente elaboradas. No existe un modelo estándar, lo que es una de las dificultades psicométricas.

Pregunta abierta. Aquella en la que se pide al entrevistado que cuente todo lo que recuerde. Por ejemplo: «Cuéntame lo que recuerdes».

Pregunta de elección forzada. Aquella en la que se obliga al entrevistado a elegir entre dos posibilidades. Por ejemplo: «¿Te tocó en el vientre o en tus partes íntimas?».

Pregunta focalizada. Se pide al entrevistado que se centre en un aspecto, generalmente mencionado por él, y se le ruega mayor información.

Pregunta de sí/No. Aquella en la que se espera un sí o un no por respuesta. Por ejemplo: «¿Habías estado más veces en su casa?».

Script. Esquema mental de la secuencia de acción común o frecuentemente repetida por el sujeto. Por ejemplo, la conducta de ir a un restaurante. Causa errores porque se expone el «esquema mental» y no lo que realmente sucedió. Los no testigos podrían hacer la misma declaración.

13. Para saber más

BULL, R. (Ed.), (2002). *Children and the law. The essential readings*. Maden, MA: Blackwell.

Las publicaciones sobre los niños como testigos están de moda. Resulta imposible abarcarlas todas, por lo que se agradece y recomienda este libro. Ray Bull ha recogido en este volumen las investigaciones más importantes sobre el testimonio infantil. Es un libro esencial.

Referencias

ACKIL, J. y ZARAGOZA, M. S. (1998). Memorial consequences of forced confabulations: Age differences in susceptibility to false memories. *Developmental Psychology, 34*, 1338-1372.

ALDRIDGE, J., LAMB, M. E., STERNBERG, K. J., ORBACH, Y., ESPLIN, P. W. y BOWLER, L. (2004). Using human figure drawings to elicit information from alleged victims of child sexual abuse. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 72*, 404-316.

ALLWOOD, C. M., JONSSON, A. C. y GRANHAG, P. A. (2005). The effects of source and type of feedback on child witnesses' metamemory accuracy. *Applied Cognitive Psychology, 19*, 331-344.

AMERICAN PSYCHOLOGICAL ASSOCIATION COUNCIL OF REPRESENTATIVES (1991). *Statements on the use of anatomically detailed dolls in forensic evaluations*. Washington, DC: Author.

BAARTMAN, H. E. M. (1992). The credibility of children as witnesses and the social denial of the incestuous abuse of children. En F. Lösel, D. Bender y T. Bliessener (Eds.), *Psychology and law. International perspectives* (pp. 345-351). Berlín: Walter de Gruyter.

BALL, C. T. y O'CALLAGHAN, J. (2001). Judging the accuracy of children's recall: A statement-level analysis. *Journal of Experimental Psychology: Applied, 7*, 331-345.

BAXTER, J. S. (1990). The suggestibility of child witnesses: A review. *Applied Cognitive Psychology, 4*, 393-407.

BINET, A. (1900). *La suggestibilité*. París: Schleicher Freres.

BOTTOMS, B. L. y GOODMAN, G. S. (1994). Perceptions of children's credibility in sexual assault cases. *Journal of Applied Social Psychology, 24*, 702-732.

BOTTOMS, B. L., GOODMAN, G. S., SCHWARTZ-KENNEY, M. M. y THOMAS, S. (2002). Understanding children's use of secrecy in the context of eyewitness reports. *Law and Human Behavior, 26*, 285-313.

BOTTOMS, B. L., NYSSE-CARRIS, K. L., HARRID, T. y TYDA, K. (2003). Jurors' perceptions of adolescent sexual assault victims who have intellectual disabilities. *Law and Human Behavior, 27*, 205-227.

BOW, J. N., QUINNELL, F. A., ZAROFF, M. y ASSEMANY, A. (2002). Assesment of sexual abuse allegations in child custody cases. *Professional Psychology: Research and Practice, 33*, 566-575.

BRUCK, M. y CECI, S. J. (1995). Amicus brief for de case of New Jersey v. Margaret Kelly Michaels presented by committee of concerned social scientists. *Psychology, Public Policy, and Law, 1*, 272-322.

BRUCK, M. y CECI, S. J. (1997). External and internal sources of variation in the creation of false reports in children. *Learning and Individual Differences, 9*, 289-107.

BRUCK, M. y CECI, S. J. (1999). The suggestibility of children's memory. *Annual Review of Psychology, 50*, 419-439.

BRUCK, M., CECI, S. J. y FRANCOEUR, E. (2000). Children's use of anatomically detailed dolls to report genital touching in a medical examination: Developmental and gender comparisons. *Journal of Experimental Psychology: Applied, 6*, 74-83

BRUCK, M., CECI, S. J., FRANCOEUR, E. y RENICK, A. (1995). Anatomically detailed dolls do not facilitate preschoolers' reports of a pediatric examination involving genital touching. *Journal of Experimental Psychology: Applied, 1*, 95-109.

BRUCK, M., CECI, S. J., y HEMBROOKE, H. (2002). Reliability and credibility of young children's reports: From research to policy and practice. En R. Bull (Ed), *Children and the law. The essential readings* (pp. 87-125). Maden, MA: Blackwell.

BRUCK, M., MELNYK, L. y CECI, S. J. (2000). Draw it again: The effect of drawing on children's suggestibility and source monitoring ability. *Journal of Experimental Child Psychology, 77*, 169-196.

BULL, R. (1998). Obtaining information from child witnesses. En A. Memom, A. Vrij. y R. Bull (Eds.), *Psychology and law. Truthfulness, accuracy and credibility* (pp. 188-209). Londres: McGraw-Hill.

BUSSEY, K. (1992). Children's lying and truthfulness: Implications for children's testimony. En S. J. Ceci, M. D. Leichtman y M. Putnick (Eds.), *Cognitive and social factors in early deception* (pp. 89-109). Hillsdale, N.J: Lawrence Erlbaum.

BUSSEY, K. (1999). Children's categorization and evaluation of different types of lies and truths. *Child Development, 70*, 1338-1347.

BUSSEY, K., LEE, K. y GRIMBEEK, E. J. (1993). Lies and secrets: Implicatios for children's reporting of sexual abuse. En G. S. Goodman y B. L. Bottoms (Eds.), *Child victims, child witnesses. Understanding and improving testimony* (pp. 147-168). Nueva York: The Guilford Press.

BUTLER, S., GROSS, J. y HAYNE, H. (1995). The effect of drawing on memory performance in young children. *Developmental Psychology, 31*, 597-608.

CASSEL, W. S., ROEBERS, C. E. y BJORKLUND, D. F. (1996). Developmental patterns of eyewitness responses to repeated and increasingly suggestive questions. *Journal of Experimental Child Psychology, 16*, 116-133.

CECI, S. J. y BRUCK, M. (1993). Suggestibility of the child witness: A historical review and synthesis. *Psychological Bulletin, 113*, 403-439.

CECI, S. J. y BRUCK, M. (1994). How reliable are children's statements? ... It depends. *Family Relations, 43*, 255-258.

CECI, S. J. y BRUCK, M. (1995). *Jeopardy in the coutroom: A scientific analysis of children's testimony.* Washington, DC: American Psychological Association.

CECI, S. J., HUFFMAN, M. y CROTTEAU, M. L. (1997). How suggestive are preschool children? Cognitive and social factors. *Journal of the American Academy of Child and Adolescent Psychiatry, 36*, 948-958.

CECI, S. J., HUFFMAN, M. L. C. y SMITH, E. (1994). Repeatedly thinking about a non-event: Source misattribution among preschoolers. *Consciousness and Cognition, 3*, 388-404.

CLEVELAND, E. S. y REESE, E. (2005). Maternal structure and autonomy support conversations about the past: Contributions to children's autobiographical memory. *Developmental Psychology, 41*, 376-388.

DAVIES, G. M. y WESTCOTT, H. L. (1999). *Interviewing child witnesses under the Memorandum of Good Practice: A research review*. Londres: HMSO.

DAVIS, S. L. (1998). Social and scientific influences on the study of children's suggestibility: A historical perspective. *Child Maltreatment, 3*, 186-195.

DELOACHE, J. S. y MARZOLF, D. P. (1995). The use of dolls to interview young children: Issues of symbolic representation. *Journal of Experimental Child Psychology, 60*, 155-173.

ELLSWORTH, P. (1991). To tell what we know or wait for Godot? *Law and Human Behavior, 15*, 77-90.

EVERSON, M. D. y BOAT, B. W. (1994). Putting the anatomical doll controversy in perspective: An examination of the major uses and criticism of the dolls in child sexual abuse evaluations. *Child Abuse and Neglect, 18*, 173-187.

EVERSON, M. D. y BOAT, B. W. (2002). The utility of anatomical dolls and drawings in child forensic interviews. En M. L. Eisen, J. A. Quas y G. S. Goodman (Eds.), *Memory and suggestibility in the forensic interview* (pp. 383-408). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.

FIFE-SHAW, C. (1999). The influence of witness appearance and demeanour on witness credibility. En A. Heathon-Amstrong (Ed.), *Analysing witness testimony. A guide for legal practitioners and other professionals* (pp. 253-266). Mayfield: Blackstone.

FINKELHOR, D. (1994). The international epidemiology of child sexual abuse. *Child Abuse and Neglect, 18*, 409-417.

FISHER, R. P., FALKNER, K. L., TREVISAN, M. y MCAULEY, M. R. (2000). Adapting the cognitive interview to enhance long-term (35 years) recall of physical activities. *Journal of Applied Psychology, 85*, 180-189.

FISKE, S. T. y TAYLOR, S. (1991). *Social cognition*. Nueva York: Random House.

FIVUSH, R. y SCHWARTZMUELLER, A. (1998). Children remember childhood: Implications for childhood amnesia. *Applied Cognitive Psychology, 12*, 455-473.

FREIRE, A., LEE, K., WILLIAMSON, K. S., STUART, S. J. E. y LINDSAY, R. C. L. (2004). Lineup identification by children: Effects of clothing bias. *Law and Human Behavior, 28*, 339-354.

FRIEDRICH, W. M., TRANE, S. y GULLY, K. J. (2005). Re: It is a mistake to conclude that sexual abuse and sexualized behavior are not related: A reply to Drah, Wientzen, and Ricci. *Child Abuse and Neglect, 29*, 297-302.

GARVEN, S., WOOD, J. M. y MALPASS, R. S. (2000). Allegations of wrongdoing: The effects of reinforcement on children's mundane and fantastic claims. *Journal of Applied Psychology, 85*, 38-49.

GARVEN, S., WOOD, J. M., MALPASS, R. S. y SHAW, J. S. (1998). More than suggestion: The effects of interviewing techniques from the McMartin preschool case. *Journal of Applied Psychology, 83*, 347-359.

GHETTI, S., GOODMAN, G. S., EISEN, M. L., QIN, J. y DAVIS, S. L. (2000). Consistency in children's reports of sexual and physical abuse. *Child Abuse and Neglect, 26*, 977-995.

GILSTRAP, L. L. (2004). A missing link in suggestibility research: What is known about the behavior of field interviewers in unstructured interviews with young children? *Journal of Experimental Psychology: Applied, 10*, 13-24.

GOLDING, J. M., ALEXANDER, M. C., y STEWARD, T. (1999). The effect of hearsay witness age in a child sexual assault trial. *Psychology, Public Policy, and Law, 5*, 420-438.

GOODMAN, G. S., AMAN, C. y HIRSHMAN, J. (1987). Child sexual and physical abuse: Children's testimony. En S. J. Ceci, M. P. Toglia y D. F. Ross. (Eds.), *Children's eyewitness memory* (pp. 1-23). Nueva York: Springer-Verlag.

GOODMAN, G. S., GHETTI, S., QUAS, J. A., EDELSTEIN, R. S., ALEXANDER, K. W., REDLICH, A. D., Cordon, I. M. y Jones, D. P. H. (2003). A prospective study of memory for child sexual abuse: New findings relevant to the repressed-memory controversy. *Psychological Science, 14*, 113-118.

GOODMAN, G. S., GOLDING, J. M., HELGESON, V. S. y HAITH, M. M. (1984). Jurors' reaction to child witnesses. *Journal of Social Issues, 40*, 139-156.

GOODMAN, G. S., QUAS, J. A., BATTERMAN-FAUNCE, J. M., RIDDLESBERGER M. M. y KUHN, J. (1994). Predictors of accurate and inaccurate memories of traumatic events experiences in childhood. *Conciousness and Cognition, 3*, 269-294.

GOODMAN, G. S., QUAS, J. A., BULKLEY, J. y SHAPIRO, C. (1999). Innovations for child witnesses. A national survey. *Psychology, Public Policy, and Law, 5*, 255-281.

GOODMAN, G. S., QUAS, J. A. y REDLICH, A. D. (1998). The ethics of conducting «false memory» research with children: A reply to Herman and Yoder. *Applied Cognitive Psychology, 12*, 207-217.

GOODMAN-BROWN, T. B., EDELSTEIN, R. S., GOODMAN, G. S., JONES, D. P. H. y GORDON, D. S. (2003). How children tell: A model of children's disclosure of sexual abuse. *Child Abuse and Neglect, 27*, 525-540.

GRIFFIN, D. W. y ROSS, L. (1991). Subjective interpretation and social inference: On the vagaries of construal. *Advances in Experimental Social Psychology, 24*, 319-359.

GROSS, J. y HAYNE, H. (1998). Drawing facilitates children's verbal reports of emotionally laden events. *Journal of Experimental Psychology: Applied, 4*, 163-179.

GUDJONSSON, G. H. (1992). *The psychology of interrogations, confessions and testimony*. Chichester: Wiley.

GUMPERT, C. H. (2003). Alleged child sexual abuse and expert testimony: A Swedish perspective. En D. Carson y R. Bull (Eds.), *Handbook of psychology in legal contexts* (pp. 515-531). Chichester: Wiley.

HAMILL, S. B., GRAHAM, E. S., THOMASON, I. E. y HUERTA-CHOY, R. (2001). Current practices in the use of televised child testimony: Question of constitutionality and personal biases. *Criminal Justice Policy Review, 12*, 282-292.

HOLLIDAY, R. E., DOUGLAS, K. M. y HAYES, B. K. (1999). Children's eyewitness suggestibility: Memory trace strength revisited. *Cognitive Development, 14*, 443-462.

HOME OFFICE (1992). *Memorandum of good practice on video recorded interviews with child witnesses for criminal proceedings*. Londres: HMSO.

HONTS, C. R. (1994). Assesing children's credibility: Scientific and legal issues in 1994. *North Dakota Law Review, 70*, 879-903.

HUFFMAN, M. L., CROSSMAN, A. M. y CECI, S. S. (1997). Are false memories permanent? An investigation of the log-term effects of the source misattribution. *Conciousness and Cognition, 6*, 482-490.

HUFFMAN, M. L., WARREN, A. R. y LARSON, S. M. (1999). Discussing truth and lies in interviews with children: Whether, why and how? *Applied Developmental Science, 3*, 6-15.

JACKSON, S. y CROCKENBERG, S. (1998). A comparison of suggestibility in 4-year-old girls in response to parental or stranger misinformation. *Journal of Applied Developmental Psychology, 19*, 527-542.

KAPARDIS, A. (1997). *Psychology and law. A critical introduction*. Cambridge: Cambridge University Press.

KASSIN, S. M., TUBB, V. A., HOSCH, H. M. y MEMON, A. (2001). On the «general acceptance» of eyewitness testimony research. *American Psychologist, 56*, 405-417.

KELLEY, H. H. (1973). The processes of causal attribution. *American Psychologist, 22*, 107-128.

KELLOGG, N. D. y HOFFMAN, T. (1995). Unwanted and illegal sexual experiences in childhood and adolescence. *Child Abuse and Neglect, 19*, 1457-1468.

KENDALL-TACKETT, K. A. y Watsion, M. W. (1992). Use of anatomical dolls by Boston-area professionals. *Child Abuse and Neglect, 16*, 423-428.

KOOCHER, G. P., GOODMAN, G. S., WHITE, C. S., FRIEDRICH, W. N., SIVAN, A. B. y REYNOLDS, C. R. (1995). Psychological science and the abuse of anatomically detailed dolls in child sexual-abuse assessments. *Psychological Bulletin, 118*, 199-222.

LAMB, M. E. (1994). The investigation of child sexual abuse: An interdisciplinary consensus statement. *Child Abuse and Neglect, 18*, 1021-1028.

LAMB, M., ORBACH, Y., STERNBERG, K., HERSHKOWITZ, I. y HOROWITZ, D. (2000). Accuracy of investigators' verbatim notes of their forensic interviews with alleged child abuse victims. *Law and Human Behavior, 24*, 699-708.

LAMERS-WINKELMAN, F. y BUFFING, F. (1996). Children's testimony in the Neatherlands. A study of Statement Validity Analysis. *Criminal Justice and Behavior, 23*, 304-321.

LAMPINEN, J. M. y SMITH, V. L. (1995). The incredible (and sometimes incredulous) child witness: Child eyewitness' sensitivity to source credibility cues. *Journal of Applied Psychology, 80*, 621-627.

LEACH, A. M., TALWAR, V., LEE, K., BALA, N. y LINDSAY, R. C. L. (2004). «Intuitive» lie detection of children's deception by law enforcement officials and university students. *Law and Human Behavior, 28*, 661-685.

LEICHTMAN, M. y CECI, S. (1995). The effects of stereotypes and suggestions on preschoolers' reports. *Developmental Psychology, 31*, 568-578.

LEIPPE, M. R., MANION, A. P. y ROMANCZYK, A. (1992). Eyewitness persuasion: How and how well do fact finders judge the accuracy of adults' and children's reports? *Journal of Personality and Social Psychology, 63*, 181-197.

LEIPPE, M. R. y ROMANCZYK, A. (1987). Children on the witness stand: A communication/persuasion analysis of jurors' reactions to child witnesses. En S. J. Ceci, M. P. Toglia y D. F. Ross (Eds.), *Children's eyewitness memory* (pp. 155-177). Nueva York: Springer-Verlag.

LEIPPE, M. R. y ROMANCZYK, A. (1989). Reaction to child (versus adult) eyewitness: The influence of juror's preconceptions and witness behavior. *Law and Human Behavior*, 13, 103-132.

LENTON, A. P., BLAIR, I. V. y HASTIE, R. (2001). Illusion of gender: Stereotypes evoke false memories. *Journal of Experimental Social Psychology, 37*, 3-14.

LEPORE, S. J. y SESCO, B. (1994). Distorting children's reports and interpretations of events through suggestion. *Journal of Applied Psychology, 79*, 108-120.

LEWIS, M., STANGER, C. y SULLIVAN, M. W. (1989). Deception in 3-year-olds. *Developmental Psychology, 25*, 439-443.

LINDBERG, M. A., KEIFFER, J. y THOMAS, S. W. (2000). Eyewitness testimony for physical abuse as a function of personal experience, development, and focus of study. *Journal of Applied Developmental Psychology, 2*, 555-591.

LOFTUS, E. F. (1975). Leading questions and the eyewitness report. *Cognitive Psychology, 7*, 560-572.

LOFTUS, E. F. (1993). The reality of repressed memories. *American Psychologist, 48*, 518-537.

LOFTUS, E. F. (1997). Creating false memories. *Scientific American, 277*, 70-75.

LOFTUS, E. F. (2000). The most dangerous book you may already be reading. *Psychology Today, 33*, 32-37.

LOFTUS, E. F. (2003). Make-believe memories. *American Psychologist, 58*, 867-873.

LOFTUS, E. F. y ZANNI, G. (1975). Eyewitness testimony: The influence of the wording of a question. *Bulletin of Psychonomic Society, 5*, 86-88.

LONDON, K., BRUCK, M., CECI, S. J. y SHUMAN, D. (2005). Disclosure of child sexual abuse. What does the research tell us about the ways that children tell? *Psychology, Public Policy, and Law, 11*, 194-226.

LÓPEZ, F., CARPINTERO, E., HERNÁNDEZ, A., MARTÍN, M. J. y FUERTES, A. (1995). Prevalencia y consecuencias del abuso sexual al menor en España. *Child Abuse and Neglect, 19*, 1039-1050.

LUUS, C. A. E. y WELLS, G. L. (1992). The perceived credibility of child eyewitness. En H. Dent y B. Flin (Eds.), *Children as witnesses* (pp. 73-92). Chichester: Willey.

LYON, T. D., SAYWITZ, K. J., KAPLAN, D. L. y DORADO, J. S. (2001). Reducing maltreated children's reluctance to answer hypothetical oath-taking competency questions. *Law and Human Behavior, 25*, 81-92.

MARSHALL, W. N. y LOCKE, C. (1997). Statewide survey of physician attitudes to controversies about child abuse. *Child Abuse and Neglect, 21*, 171-179.

MASIP, J., GARRIDO, E., y HERRERO, C. (2003). Facial appearance and judgments of credibility: The effects of facial babyishness and age on statement credibility. *Genetic, Social and General Psychology Monographs, 129*, 269-311.

MASIP, J., GARRIDO, E. y HERRERO, C. (2004). Facial appearance and impressions of credibility: The effect of facial babyishness and age on person perception. *International Journal of Psychology, 39*, 276-289.

MASON-EKMAN, M. (1989). Kids' testimony in court: The sexual abuse crisis. En P. Ekman (Ed.), *Why kids lie. How parents can encourage truthfulness* (pp. 152-180). Nueva York: Penguin.

MAZZONI, G. A., LOFTUS, E. F. y KIRSCH, I. (2001). Changing beliefs about implausible autobiographical events: A little plausibility goes a long way. *Journal of Experimental Psychology: Applied, 7*, 51-59.

MCCAULEY, M. y PARKER, F. J. (2001). When will child be believed? The impact of the victim's age and juror's gender on children's credibility and verdict in sexual abuse cases. *Child Abuse and Neglect, 25*, 523-529.

MELINDER, A., GOODMAN, G. S., EILERSTEN, D. E. y MAGNUSSEN, S. (2004). Beliefs about child vitnesess: A survey of professionals. *Psychology, Crime, & Law, 10*, 347-365.

MEMON, A. y STEVENAGE, S. V. (1996). Interviewing witnesses: What works and what doesn't? *Psycoloquy, 7*. Encontrado el 25 de Julio de 2005, en http://psycprints.ecs.soton.ac.uk/archive/00000498/.

MÉNARD, K. S. y RUBACK, R. B. (2003). Prevalence and processing of child sexual abuse: A multi-data-set analysis of urban and rural counties. *Law and Human Behavior, 27*, 385-402.

MILNE, R. y BULL, R. (1999). *Investigative interviewing. Psychology and practice*. Chichester: Wiley.

MORDOCK, J. B. (2001). Interviewing abused and traumatized children. *Clinical Child Psychology and Psychiatry, 6*, 271-291.

MYERS, J. E. B., REDLICH, A. D., GOODMAN, G. S., PRIZMICH, L. P. e IMWINKELRIED, E. (1999). Jurors' perceptions of hearsay in child sexual abuse cases. *Psychology, Public Policy, and Law, 5*, 388-419.

NIKONOVA, O. y OGLOFF, J. R. P. (2005). Mock jurors' perception of child witnesses: The impact of judicial warning. *Canadian Journal of Behavioral Science, 37*, 1-19.

ORBACH, Y., HERSHKOWITZ, I., LAMB, M. E., STERNBERG, K. J., ESPLIN, P. W. y HOROWITZ, D. (2000). Assesing the value of structured protocols for forensic interviews of alleged child abuse victims. *Child Abuse and Neglect, 24*, 733-752.

ORBACH, Y. y LAMB, M. E. (1999). Assessing the accuracy of a child's account of sexual abuse: A case study. *Child Abuse and Neglect, 23*, 91-98.

ORBACH, Y. y LAMB, M. E. (2001). The relationship between within-interview contradictions and eliciting interviewer utterances. *Child Abuse and Neglect, 25*, 323-333.

PESKIN, J. (1992). Ruse and representations: On children's ability to conceal information. *Developmental Psychology, 28*, 84-89.

PETERS, D. (2001). Examining child sexual abuse evaluation: The types of information affecting expert judgments. *Child Abuse and Neglect, 25*, 149-178.

PEZDEK, K., FINGER, K. y HODGE, D. (1997). Planting false childhood memories: The role of event plausibility. *Psychological Science, 8*, 437-441.

PIPE, M. E. y WILSON, J. C. (1994). Cues and secrets: Influences on children's event reports. *Developmental Psychology, 30*, 515-525.

POLAK, A. y HARRIS, P. L. (1999). Deception by young children following noncompliance. Developmental Psychology, 35, 561-568.

POOLE, D. A. y LINDSAY, D. S. (1995). Interviewing preschoolers: Effects of nonsuggestive techniques, parental coaching and leading questions on reports of nonexperienced events. *Journal of Experimental Child Psychology, 60*, 129-154.

POOLE, D. A. y LINDSAY, D. S. (2001). Children's eyewitness reports after exposure to misinformation from parents. *Journal of Experimental Psychology: Applied, 7*, 27-57.

POU, J., RUIZ, A., COMAS, L., PETITBÓ, M. D., IBÁÑEZ, M. y BASSETS, J. (2001). Abuso sexual. Experiencia en una unidad funcional de abusos a menores. *Anales Españoles de Pediatría, 54*, 243-250.

POZZULO, J. D. y LINDSAY, R. C. L. (1998). Identification accuracy of children versus adults: A meta-analysis. *Law and Human Behavior, 13*, 133-149.

POZZULO, J. D. y LINDSAY, R. C. L. (1999). Elimination lineups: An improved identificaction procedure for child eyewitnesses. *Journal of Applied Psychology, 84*, 167-176.

QUAS, J. A., GOODMAN, G. S., GHETTI, S. y REDLICH, A. (2000). Questioning the child witness. What can we conclude from the research thus far? *Trauma, Violence and Abuse*, 1, 223-249.

RASKIN, D. C. y ESPLIN, P. W. (1991). Statement Validity Assessment: Interview procedures and content analysis of children's statements of sexual abuse. *Behavioral Assessment, 13*, 265-291.

REALMUTO, G. M. y WESCOE, S. (1992). Agreement among professionals about a child's sexual abuse status: Interview with sexually anatomically correct dolls as indicators of abuse. *Child Abuse and Neglect, 16*, 719-725.

RICCI, L. R., DRACH, K. M. y WIENTZEN, J. (2005). Further comment on the lack of utility of sexual behavior problems as measured by the Child Sexual Behavior Inventory in diagnosing sexual abuse: A reply to Friedrich and Trane. *Child Abuse and Neglect, 29*, 303-306.

ROEBERS, C. M., BJORKLUND, D., SCHNEIDER, W. y CASSEL, W. (2002). Differences and similarities in events recall and suggestibility between children and adults in Germany and the United States. *Experimental Psychology, 49*, 132-140.

ROSENTHAL, R. (1995). State of New Jersey v. Margaret Kelly Michaels: An overview. *Psychology, Public Policy, and Law, 1*, 246-271.

ROSS, D. F., LINDSAY, R. C. L. y MARSIL, D. (1999). The impact of hearsay testimony on conviction rates in trials of child sexual abuse. *Psychology, Public Policy and Law, 5*, 439-455.

SANTILLA, P., KORKMAN, J. y SANDNABBA, K. (2004). Effects of interview phase, repeated interviewing, presence of a support person, and anatomically detailed dolls on child sexual abuse interviews. *Psychology, Crime, and Law, 10*, 21-35.

SCHREIBER, N., WENTURA, D. y BILSKY, W. (2001). «What else could he have done?» Creating false answers in child witness by inviting speculation. *Journal of Applied Psychology, 86*, 525-532.

SCULLIN, M. H., KANAYA, T. y CECI, J. S. (2002). Measurement of individual differences in children's suggestibility across situations. *Journal of Experimental Psychology: Applied, 8*, 233-246.

SHUMAN, D. W., GREENBERG, S., HEILBRUN, K. y FOOTE, W. (1998). Special perspective. An immodest proposal: Should treating mental health professionals be barred from testifying about their patients? *Behavioral Sciences and the Law, 16*, 509-523.

SIEGAL, M. y PETERSON, C. C. (1996). Breaking the mold: A fresh look at children's understanding of questions about lies and mistakes. *Developmental Psychology, 32*, 322-334.

SIEGAL, M. y PETERSON, C. C. (1998). Preschoolers' understanding of lies and innocent and negligent mistakes. *Developmental Psychology, 34*, 332-341.

STERNBERG, K. J., LAMB, M. E., DAVIES, G. M., y WESTCOTT, H. L. (2001). The «Memorandum of Good Practice»: Theory versus practice. *Child Abuse and Neglect, 25*, 669-681.

STROUD, D., MARTENS, S. L. y BARKER, J. (2000). Criminal investigation of child sexual abuse: A comparison of cases referred to de prosecutor to those not referred. *Child Abuse and Neglect, 24*, 689-700.

TALWAR, V., LEE, K., BALA, N. y LINDSAY, R. C. L. (2002). Children's conceptual knowledge of lying and its relation to their actual behaviors: Implications for court competence examinations. *Law and Human Behavior, 26*, 395-415.

TALWAR, V., LEE, K., BALA, N. y LINDSAY, R. C. L. (2004). Children's lie-telling to conceal a parent's transgression: Legal implications. *Law and Human Behavior, 28*, 411-435.

THOMSON, W. C., CLARKE-STEWART, K. A. y LEPORE, S. (1997). What did the janitor do? Suggestive interviewing and accuracy of children's accounts. *Law and Human Behavior, 21*, 405-426.

TOBEY, A. y GOODMAN, G. S. (1992). Children's eyewitness memory: Effects of participation and forensic context. *Child Abuse and Neglect, 16*, 779-796.

TYE, M. C., AMATO, S. L., HONTS, C. R., DEVITT, M. K. y PETERS, D. (1999). The willingness of children to lie and the assessment of credibility in an ecologically relevant laboratory setting. *Applied Developmental Science, 3*, 92-109.

VARENDONK, J. (1911). Les temoignages dénfants dans un proces retentissant. *Archives de Psychologie, 11*, 129-171.

WARREN, A. y MCGOUGH, L. S. (1996). Research on children's suggestibility. *Criminal Justice and Behavior, 23*, 269-303.

WARREN, A. R., NUNEZ, N., KEENEY, J. M. y SMITH, B. (2002). The believability of children and their interviewers' hearsay testimony: When less is more. *Journal of Applied Psychology, 87*, 846-857.

WELCH-ROSS, M. K. (1995). Developmental changes in preschoolers' ability to distinguish memories of performed, pretended, and imagined actions. *Cognitive Development, 10*, 421-441.

WELCH-ROSS, M. K. (1999). Interviewer knowledge and preschoolers' reasoning about knowledge states moderate suggestibility. *Cognitive Development, 14*, 423-442.

WELTER, A. N. (2000). Sexual abuse victimization and child witnesses in Canada: Legal, ethical, and professional issues for psychologists. *Canadian Psychology, 41*, 160-173.

ZAJAC, R. y HAYNE, H. (2003). I don't think what really happened: The effect of cross-examination on the accuracy of children's reports. *Journal of Experimental Psychology: Applied, 9*, 187-195.

ZARAGOZA, M. S. y LANE, S. (1994). Source misattributions and the suggestibility of eyewitness memory. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 20*, 934-945.

CAPÍTULO 14

Verdades, mentiras y su detección a partir del comportamiento no-verbal

Jaume Masip, Hernán Alonso y Carmen Herrero
Universidad de Salamanca

1. INTRODUCCIÓN
   1.1. La detección de la mentira a lo largo de la historia
   1.2. La evaluación de la credibilidad en el marco de la psicología del testimonio
2. LA EVALUACIÓN DE LA CREDIBILIDAD A PARTIR DEL COMPORTAMIENTO OBSERVABLE DEL TESTIGO
   2.1. Precisión de los juicios de credibilidad
   2.2. Confianza en los juicios de credibilidad
   2.3. El vínculo entre mentira y conducta
      2.3.1. Canales
      2.3.2. Indicadores discretos
   2.4. Entrenamiento
   2.5. Desarrollos recientes
      2.5.1. Reconocimiento informatizado de emociones
      2.5.2. Reconocimiento informatizado de la mentira
3. ASPECTOS APLICADOS: ONCE CONSEJOS PARA EL DETECTOR DE MENTIRAS
4. CONCEPTOS CLAVE
5. PARA SABER MÁS
   5.1. Referencia esencial
   5.2. Referencias adicionales

REFERENCIAS

1. INTRODUCCIÓN

El lunes 3 de mayo de 2004, la vida de Josep Lluís, un *Mosso d'Esquadra* de 33 años, casado y con dos hijas de 2 y 5 años de edad, daría un giro brusco e irreversible. A las dos y media de la tarde, poco después de haber regresado a su vivienda de Lliçà de Vall tras haber terminado su jornada laboral, telefoneó a la policía local y a la policía autonómica catalana para informar de que había hallado a su esposa Silvia y a la madre de esta, Maria Engracia, muertas a cuchilladas en el comedor de la casa en medio de un charco de sangre. Josep Lluís precisó atención psicológica debido al *shock* que experimentó.

La casa –una vivienda unifamiliar– estaba revuelta y el cristal de la puerta trasera estaba roto, lo cual hizo pensar en un robo, si bien al parecer no había desaparecido ningún objeto de valor del domicilio. Sin embargo, el ensañamiento del homicida con la más joven de las mujeres hizo sospechar a los *Mossos d'Esquadra* que pudiera haber vínculos personales entre este y las víctimas, apuntando a un posible crimen pasional. La hora en que tuvieron lugar los sucesos y el hecho de que la casa no estuviera aislada contribuyeron a que se descartara la hipótesis inicial del robo. El viernes 7 de mayo, tras haber asistido visiblemente afectado al doble funeral, Josep Lluís fue detenido por los *Mossos d'Esquadra* como presunto autor del delito. La escasez de explicaciones ofrecidas a lo largo de los diversos interrogatorios policiales a los que había sido sometido, y que él achacaba a su estado de *shock*, había levantado las sospechas de la policía. También había llamado su atención la herida reciente que presentaba en una mano, que él dijo haberse producido al dar un puñetazo fuera de sí contra la pared al hallar los cadáveres, pero que los Mossos atribuyeron al forcejeo que se había producido entre el homicida y las víctimas. Parece ser, además, que Josep Lluís había mentido sobre el lugar en que se encontraba en el momento del crimen, ya que había testigos que aseguraban que en aquel momento no se hallaba donde él decía. Como posibles móviles del doble homicidio se barajaron la mala relación de Josep Lluís con su suegra, que convivía con la pareja, cosa que a él no le agradaba, así como el deterioro de su relación conyugal, habiendo iniciado según los vecinos los trámites para la separación.

Josep Lluís en todo momento negó su implicación, y las pruebas de ADN realizadas al analizar las muestras de sangre halladas en el arma homicida no permitieron corroborar su culpabilidad. Asimismo, a fecha de 27 de Junio de 2004 y según Europa Press, los forenses no lograban ponerse de acuerdo sobre si la autoría del crimen correspondía a una persona diestra, o bien a alguien zurdo como Josep Lluís.

No sabemos si Josep Lluís es culpable o inocente de haber dado muerte a su esposa y a su suegra. Quizá jamás lo averigüemos. Las evidencias materiales disponibles (puebas de ADN, informes forenses) no le señalan como el autor de

los hechos. Además, existen otros muchos ejemplos de hombres con una mala relación con su esposa y con su suegra, y muy pocos recurren al homicidio como una vía para resolver las diferencias. Muchas personas pueden exteriorizar su rabia, dolor y frustración con un estallido momentáneo de violencia tal como pegar un puñetazo a la pared. Puede haber muchas causas para mentir sobre el lugar en que uno estuvo a determinada hora, o puede que sean los testigos que nieguen este testimonio quienes falten a la verdad. Por último, ignoramos la razón por la que los *Mossos d'Esquadra* descartaron como la causa del mutismo de Josep Lluís su estado de *shock*.

El de Josep Lluís es uno de tantos casos en que resulta difícil esclarecer los hechos y determinar de forma inequívoca a quien corresponde la autoría del delito. Hay escasez de pruebas sólidas, solo se dispone de indicios. También hay testimonios contradictorios. ¿Miente Josep Lluís al negar su implicación? ¿Dice la verdad y está siendo injustamente acusado?

1.1. La detección de la mentira a lo largo de la historia

Preguntas como las anteriores han preocupado a juristas, abogados, filósofos y hombres de ciencia a lo largo de los tiempos, de modo que, históricamente, se han desarrollado un sinfín de procedimientos orientados a discernir si el sospechoso de un delito miente o dice la verdad. Valga como ejemplo de esta histórica preocupación la salomónica resolución de partir en dos al bebé que dos mujeres reclamaban como propio. Según se narra en el Libro Primero de los Reyes del Antiguo Testamento, una de las mujeres se mostró dispuesta a ceder el niño a la otra con tal de que no sufriera daño, mientras la otra repuso que el niño no sería para ninguna de ellas, y que fuera partido. Fue así como Salomón advirtió que la primera era la verdadera madre y que la segunda mentía, pues ninguna madre accedería a que su hijo fuera dividido en dos mitades.

A lo largo de la historia, abundan procedimientos algo menos idiosincrásicos y que, de hecho, llegaron a adquirir carácter institucional (*véanse* por ejemplo, Larson, 1969; Trovillo, 1939). Así, en la Edad Media frecuentemente se establecía el combate judicial entre ambas partes en disputa como vía para determinar quién estaba en posesión de la verdad. También se recurría a las ordalías, que consistían en peligrosas pruebas tales como andar cierta distancia sosteniendo un hierro candente en las manos. Si el acusado salía indemne de estas pruebas, su inocencia quedaba demostrada. La explicación que se daba aludía a la intervención divina. En palabras de Tomás y Valiente (1979): «Dios no solo creó el derecho, el orden natural y luego descansó, sino que interviene cotidianamente para declarar el derecho, la justicia entre partes, para juzgar» (p. 135). También la tortura ha ocupado, históricamente, un lugar privilegiado entre las técnicas orientadas a extraer la verdad. Con este fin se usaba ya en la antigua Grecia (Peters, 1985;

Reinaldi, 1986), la empleó la Inquisición durante la Edad Media (Lea, 1983; Tomás y Valiente, 1973) y, si bien fue formalmente abolida durante el siglo XVIII en la mayor parte de los países europeos (Langbein, 1976; Peters, 1985), sigue siendo no obstante utilizada en muchos de ellos (*Amnesty International*, 2000).

1.2. La evaluación de la credibilidad en el marco de la psicología del testimonio

Hoy contamos con procedimientos más rigurosos y mejor fundamentados científicamente que los enumerados en el párrafo precedente. Antes de describirlos, y atendiendo al carácter del presente volumen, es conveniente ubicar la discriminación entre verdades y mentiras dentro del marco más amplio de la psicología del testimonio. Para ello resulta de gran ayuda la distinción de Wells (1978) entre dos tipos de variables susceptibles de influir sobre el testimonio. El primer tipo, que denominó «variables del sistema», comprende aquellos factores que pueden estar bajo el control directo del sistema legal. Por ejemplo, el empleo de un tipo de entrevista u otro, o el modo en que se hacen las ruedas de reconocimiento. Por el contrario, el segundo tipo de variables, denominadas por Wells «variables a estimar», también afectan la exactitud del testimonio, pero por desgracia no están bajo el control del sistema legal, tan solo podemos *estimar* su impacto. Según Wells, las variables a estimar comprenderían las características del delito en sí y también las características de las personas implicadas en el mismo.

Dentro de las variables a estimar referentes a las personas se puede hacer una distinción adicional (Masip y Garrido, 2000, 2001). Un testimonio puede apartarse de la verdad porque la persona *es incapaz* de describir los hechos tal como sucedieron. Retomando el caso con el que hemos abierto el capítulo, pudiera ser que Josep Lluís, debido al *shock* experimentado, estuviera confuso respecto al lugar en que se encontraba en el momento del delito. Estaríamos aquí ante una limitación de naturaleza *cognitiva*, como una memoria deficiente, pobres habilidades lingüísticas, etc. En otras palabras, un problema de *competencia* del testigo.

Un testimonio puede también apartarse de la verdad porque la persona *no quiere* describir los hechos tal como sucedieron. Quizás Josep Lluís cometió el delito y falseó intencionalmente su testimonio para exculparse. En este caso estaríamos ante una estrategia de tipo *motivacional* para distorsionar la narración. Es decir, un problema no ya de competencia, sino de *credibilidad*. Solo entonces estaríamos ante una mentira, ya que la intención de engañar (y no tanto la falsedad de la información en sí) es elemento fundamental de la misma. De forma más precisa, se ha definido la mentira o el engaño como el intento deliberado, exitoso o no, de ocultar, generar, y/o manipular de algún otro modo información sobre hechos y/o emociones, por medios verbales y/o no verbales, con el fin de crear o mantener en otra(s) persona(s) una creencia que el propio comunicador

considera falsa (para una discusión en profundidad de esta definición el lector puede acudir a Masip, Garrido y Herrero, 2004).

¿Cómo podemos saber, entonces, si Josep Lluís miente o si tan solo se equivoca? Actualmente los procedimientos para diferenciar entre declaraciones verdaderas y falsas –o, en otras palabras y por emplear ya los términos que acabamos de introducir, para evaluar la *credibilidad*– se dividen en tres grandes grupos: aquellos que se centran sobre el comportamiento observable (fundamentalmente de carácter no verbal) del testigo, aquellos que atienden al contenido verbal de su narración, y los que se derivan de la ciencia psicofisiológica. A lo largo del resto del presente capítulo vamos a describir brevemente la primera de estas orientaciones. En el capítulo siguiente haremos lo propio con las dos restantes.

2. La evaluación de la credibilidad a partir del comportamiento observable del testigo

Una posible estrategia para conocer si Josep Lluís miente o dice la verdad podría, en principio, consistir en prestar minuciosa atención a su forma de comportarse. ¿Cómo se mueve? ¿Cómo habla? ¿Parece nervioso? ¿Nos mira con franqueza?

Existe la creencia popular de que la mentira se refleja en ciertos correlatos conductuales observables de naturaleza no verbal. Esta creencia no es exclusiva del ciudadano medio, sino que también ha llamado la atención de numerosos científicos sociales, quienes han dedicado ingentes esfuerzos y recursos a examinar el vínculo entre veracidad y conducta. Recientes voces críticas manifiestan que este foco de investigación está fuera de lugar, dado que en su vida cotidiana las personas raras veces detectan el engaño en el momento de producirse y sobre la base del comportamiento observable del emisor (Park, Levine, McCornack, Morrison y Ferrara, 2002). Sin embargo, en determinadas situaciones donde otras informaciones escasean, en que hay motivos para sospechar del entrevistado y en que debe hacerse un juicio a corto plazo, es posible que uno recurra a la conducta observable de la persona para evaluar su credibilidad.

Una situación de este tipo puede ser un interrogatorio policial. Recordemos que los *Mossos d'Esquadra* restaron credibilidad a Josep Lluís debido a su mutismo (una conducta observable). La cuestión es, en primer lugar, si existen conductas indicadoras de engaño. En segundo lugar, si los potenciales detectores de mentiras conocen y utilizan tales conductas. En tercer lugar, si sus juicios de credibilidad son correctos. Y en caso de que no lo sean, si es posible enseñarles a hacerlo mejor. Vamos a ir abordando estas cuestiones una por una, aunque no seguiremos el orden con que las hemos planteado. Empezaremos por la referente a la precisión: ¿qué nivel de aciertos obtienen las personas al juzgar la credibilidad de los demás a partir de la observación de su comportamiento?

2.1. Precisión de los juicios de credibilidad

Normalmente, en los experimentos sobre la detección no-verbal del engaño uno o varios grupos de receptores u observadores ven una serie de declaraciones, habitualmente presentadas en vídeo, efectuadas por unos sujetos emisores. Algunas de ellas (normalmente la mitad) son falsas; las restantes son verdaderas. La tarea de los observadores consiste en inferir si cada una de tales declaraciones es verdadera o falsa. Tal como ya hemos indicado en otro lugar (Masip, Garrido y Herrero, 2002), los resultados experimentales son poco alentadores: la capacidad de las personas para discriminar entre testimonios verdaderos y falsos a partir de la observación de la conducta del sujeto emisor es casi la misma que la que se obtendría echando una moneda al aire. Asumiendo un mismo número de declaraciones verdaderas y falsas, esperaríamos una precisión del 50 por ciento solo por azar. En un enorme meta-análisis reciente de 186 informes de investigación en que un total de 349 muestras de receptores evaluaron la credibilidad de los mensajes de 3864 emisores, Bond y DePaulo (en prensa) hallaron una precisión media[1] del 53.37 por ciento. Si bien ésta resultó ser significativamente superior al 50 por ciento esperado por azar, en términos absolutos es una precisión muy pobre. En otro meta-análisis menos amplio, Aamodt y Mitchell (2006) encontraron una precisión media del 54.5 por ciento, muy similar por lo tanto a la obtenida por Bond y DePaulo.

¿Son estos limitados valores de precisión los mismos cuando los observadores son policías u otros profesionales para quienes detectar la mentira sea importante, en lugar de los estudiantes universitarios normalmente empleados en la investigación? La respuesta es afirmativa. Pese a la creencia generalizada de que los profesionales son buenos detectores de mentiras (Garrido, Masip y Herrero, 2004), su precisión no difiere de la obtenida por estudiantes legos. Así lo hallaron Bond y DePaulo (en prensa), tanto al examinar la precisión alcanzada por «expertos» y «no expertos» en experimentos en que se había hecho esta comparación (contraste intraestudios), como al comparar experimentos en que los observadores habían sido «expertos» con experimentos en que éstos habían sido «no expertos» (contraste interestudios). En este último tipo de trabajos, los niveles de precisión hallados fueron 52.85 por ciento para los «expertos» y 56.87 por ciento para los «no expertos». Asimismo, frente a la precisión del 54.2 por ciento alcanzada por los estudiantes legos, Aamodt y Mitchell (2006) informan de niveles del 50.8 por ciento para las muestras de detectives, del 54.5 por ciento para policías federales norteamericanos, del 55.3% para policías y para agentes de aduanas, y del 59.0 por ciento para jueces. En definitiva, los profesionales familiarizados con el engaño no son mejores detectores que los observadores legos (*véase* también Kassin, 2004).

---

[1] Todos los valores del meta-análisis de Bond y DePaulo (en prensa) que se ofrecen en estas páginas están ponderados, es decir, al calcularlos se ha tenido en cuenta el tamaño de las muestras de los estudios individuales de los que se derivan. Los valores sin ponderar varían, aunque sólo ligeramente.

Otra cuestión de importancia en el ámbito jurídico alude a la motivación para mentir. A diferencia de lo que sucede en muchos estudios de laboratorio, quien miente en contextos jurídicos está muy motivado para ser creído. ¿Cómo influye esta motivación sobre la detección de sus mentiras? Según Bond y DePaulo (en prensa), cuando se tomaron en cuenta las comparaciones hechas dentro del mismo estudio (en estudios en los cuales se había manipulado la motivación), los resultaros indicaron que la discriminación entre verdades y mentiras era mayor cuando la motivación era alta. Este resultado se ajusta al llamado «efecto del empeoramiento motivacional» (*motivational impairment effect*) detectado por DePaulo y Kirkendol (1989). Pero cuando Bond y DePaulo compararon los estudios en que los emisores estaban motivados con aquellos en los cuales no lo estaban (contraste interestudios), encontraron que la tendencia era la opuesta: la discriminación era mayor cuando la motivación era baja. También observaron que la motivación reducía la veracidad percibida (es decir, incrementaba la frecuencia de juicios de mentira).

Las cifras globales de precisión ofrecen poca información sobre la capacidad de las personas al detectar específicamente declaraciones *verdaderas* o declaraciones *falsas*. Levine, Park y McCornack (1999) observaron que existe en las personas un «sesgo de veracidad» (*truth bias*): tendencia a juzgar las declaraciones como verdaderas. Este sesgo genera un «efecto de veracidad» (*veracity effect*): la precisión al detectar las declaraciones verdaderas es superior que la obtenida al detectar las falsas. Así por ejemplo, en el meta-análisis de Bond y DePaulo (en prensa) se halló un porcentaje medio de juicios de verdad del 55.04 por ciento, significativamente superior al 50 por ciento esperado por azar, reflejando un sesgo de veracidad. Esto hizo que la precisión al juzgar declaraciones verdaderas ($M = 60.33\%$) fuera sensiblemente superior que la precisión al juzgar declaraciones falsas ($M = 48.73\%$), indicando un efecto de veracidad. Este efecto es, no obstante, menor entre los expertos (Bond y DePaulo, en prensa). De hecho, existe evidencia que indica que en realidad algunos profesionales pueden tener un sesgo de *mendacidad* (tendencia a considerar que las declaraciones son falsas) (Meissner y Kassin, 2002), y de que presentan una tendencia generalizada a cuestionar la veracidad de las declaraciones emitidas por otros (Masip, Alonso, Garrido y Antón, 2005).

Puesto que hemos comentado el reciente meta-análisis de Bond y DePaulo (en prensa) sobre la precisión, no podemos cerrar el presente apartado sin reflejar algunas consideraciones de tales autores. Con el fin de examinar la capacidad de los observadores humanos para discriminar entre verdades y mentiras, además de presentar sus resultados bajo la forma de porcentaje de aciertos Bond y DePaulo los presentan bajo la forma del estadístico *d*. Este representa una diferencia media estandarizada que se calcula restando la precisión esperada por azar de la precisión obtenida, dividiendo entonces el resultado por la desviación típica. La discriminación global de los estudios revisados por Bond y DePaulo es $d = 0.392$.

Sorprendentemente, este efecto es mucho mayor que la mayoría de los hallados en la investigación realizada a lo largo de cien años en psicología social. Richard, Bond y Stokes-Zoota (2003) revisaron un total de 322 meta-análisis en psicología social en que se examinaban 474 efectos. La $d = 0.392$ correspondiente a la discriminación entre mensajes verdaderos y falsos estaría en el percentil 60 de esos efectos. En otras palabras, aunque la precisión es sin duda muy limitada, el efecto es más fuerte que la mayoría de los hallados en psicología social a lo largo de su historia. Desde luego, esto último no significa que la probabilidad de errar un juicio de credibilidad deje de ser casi del cincuenta por ciento, es decir, preocupantemente baja.

Curiosamente, la precisión al diferenciar entre declaraciones verdaderas y falsas es mayor cuando lo que se pretende detectar es algo distinto de la veracidad. Por ejemplo, supongamos que pedimos a los observadores que juzguen la ambivalencia de las declaraciones, o que indiquen lo cómodo que el emisor parece al hacer la narración, o lo sospechosa que le parece la declaración. Y supongamos que entonces comparamos las declaraciones verdaderas y falsas en estas medidas. Pues bien, si lo hacemos hallaremos que difieren significativamente, a menudo más que cuando los evaluadores han tenido que juzgar la veracidad. En otras palabras, si queremos incrementar la precisión de la discriminación entre mensajes verdaderos y falsos, no preguntemos a los observadores si los emisores mienten o dicen la verdad; preguntémosles cuán ambivalente les parece la declaración, o lo cómodo que parecía el emisor, etc. Este efecto, etiquetado como «detección implícita del engaño», se ha hallado con una larga serie de medidas (*véase* DePaulo y Morris, 2004, para una breve revisión). La cuestión referente a si ofrecer esta información a quienes deben hacer juicios de credibilidad en contextos jurídicos anularía el efecto espera una respuesta empírica (Granhag y Strömwall, 2004).

Una de las medidas implícitas del engaño es la confianza de los observadores en sus decisiones sobre la credibilidad de las declaraciones. La confianza es significativamente mayor al juzgar verdades que al juzgar mentiras (DePaulo, Charltoon, Cooper, Lindsay y Muhlenbruck, 1997). Y es precisamente de la confianza de lo que pasamos a ocuparnos a continuación.

2.2. Confianza en los juicios de credibilidad

Acabamos de ver que el nivel de aciertos de los observadores al hacer juicios de credibilidad es muy pobre. ¿Son tales observadores conscientes de sus limitaciones, o por el contrario sobreestiman su capacidad? En muchos experimentos se ha pedido a los participantes que, además de indicar si cada declaración le parece verdadera o falsa, señalen su grado de confianza o seguridad en este juicio. La investigación relevante fue revisada por DePaulo *et al.* (1997), cuyas conclusiones principales resumimos aquí.

Primero, si bien la precisión de las personas al hacer juicios de credibilidad es muy limitada, su confianza excede dicha precisión. DePaulo *et al.* (1997) compararon la confianza y la precisión en seis estudios en que ambas variables se habían medido en una escala de 0 a 100 (o en que se podían transformar a dicha escala). Hallaron una precisión media del 57.20 por ciento y una confianza media de 72.91 por ciento, claramente superior. Segundo, en el meta-análisis de DePaulo *et al.* la correlación entre confianza y precisión no fue significativa. Por el contrario, tendía a cero ($r = .04$). Con una muestra de estudios más amplia que la incluida en el trabajo de DePaulo *et al.*, Aamodt y Mitchell (2006) hallaron virtualmente la misma correlación ($r = 0.05$). En otras palabras: las personas no tenían conciencia de lo correctos o incorrectos que eran sus juicios de credibilidad[2]. Esto fue así con independencia de si los observadores eran profesionales del sistema legal (policías y jueces) o estudiantes universitarios (DePaulo *et al.*, 1997).

Tercero, cuando las declaraciones se juzgaban como verdaderas, la confianza era mayor que cuando se juzgaban falsas. Una posible explicación de este efecto puede basarse en el sesgo de veracidad: dado que las personas presentan una tendencia a hacer juicios de verdad (Levine *et al.*, 1999), es esperable que cuando vayan a formular juicios de mentira lo hagan con cierto reparo, lo que se reflejaría en menores valores de confianza (Masip, Garrido y Herrero, 2003). Cuarto, tal como hemos señalado anteriormente, la confianza fue mayor al juzgar verdades que al juzgar mentiras. Quinto, la confianza se incrementó a mayor intimidad relacional entre emisor y receptor. Por último, la confianza de los varones fue superior que la de las mujeres.

En definitiva, pues, pese a su escasa precisión los observadores muestran una confianza inflada en sus juicios. La confianza no varía con lo acertado de tales juicios, pero sí en relación con otras variables, como la veracidad real de la declaración. Esto convierte a la confianza en una medida implícita del engaño. También varía según la credibilidad atribuida a la declaración, el sexo del observador y la profundidad de la relación emisor-receptor.

2.3. El vínculo entre mentira y conducta

Una vez hemos visto que nuestra capacidad para discriminar entre declaraciones verdaderas y falsas es muy pobre y que no somos conscientes de ello (según se refleja en la ausencia de correlación entre confianza y precisión y los elevados índices de confianza que mostramos en nuestros juicios), cabe preguntarnos si existen medios para aprender a hacerlo mejor. Para ello habría que determinar,

[2] En el meta-análisis de Aamodt y Mitchell (2006) la correlación fue de hecho estadísticamente significativa (intervalo de confianza del 95%: 0.02 - 0.08), pero, como acertadamente señalan los autores, «de tan poca magnitud que probablemente no tenga mucha significación práctica» (p. 9).

en primer lugar, si las mentiras se reflejan de algún modo en nuestra conducta, para luego dirigir la atención de los posibles detectores sobre aquellas señales conductuales con un mayor poder diagnóstico.

Masip y Garrido (2000, 2001) estructuraron la investigación centrada en el modo de discernir entre declaraciones verdaderas y falsas a partir del comportamiento bajo dos grandes líneas de indagación: la aproximación de los canales y la aproximación de los indicadores discretos. La primera ha intentado determinar a través de qué canales expresivos (por ejemplo, el rostro o el cuerpo; las palabras o el comportamiento no verbal) se discrimina mejor entre mensajes verdaderos y falsos. La segunda se ha centrado sobre si determinadas conductas concretas (por ejemplo, movimientos, parpadeos, tartamudeos, etc.) se producen con mayor frecuencia al mentir que al decir la verdad. A lo largo de las siguientes páginas revisamos estas dos aproximaciones.

2.3.1. Canales

Ekman y Friesen (1969) argumentan que tenemos más control sobre lo que expresamos con el rostro que sobre lo que expresamos con otras partes del cuerpo. Ello se debe a que el rostro posee una gran capacidad de transmisión, lo que hace que las demás personas atiendan a él y nos proporcionen *feedback* de lo que expresamos. Esto, a su vez, hace que prestemos atención a lo que mostramos facialmente y aprendamos a controlarlo. Como resultado, más que reflejar nuestros sentimientos o pensamientos reales, el rostro acabará expresando lo que queramos transmitir. En consecuencia, Ekman y Friesen sugieren que el potencial detector de mentiras haría bien en no atender al rostro y sí a las manos, las piernas y los pies del emisor.

Esta idea de Ekman y Friesen ha recibido, al menos en parte, apoyo empírico. En un temprano meta-análisis publicado en 1981, Zuckerman, DePaulo y Rosenthal calcularon la discriminación entre declaraciones ciertas y falsas ante diversas combinaciones de canales visuales (rostro visible/no-visible × cuerpo visible/no-visible) cruzadas con varias condiciones auditivas y de contenido. Encontraron que en todas las condiciones auditivas y de contenido la precisión era menor cuando el rostro estaba visible que cuando no lo estaba, y mayor cuando el cuerpo estaba visible que cuando no lo estaba. Sin embargo, el reciente meta-análisis de Bond y DePaulo (en prensa) muestra que la precisión es muy limitada no sólo al ver el rostro (M = 50.54%) sino también al ver el cuerpo (50.43 por ciento) o ambos (52.37 por ciento). Esta evidencia actualizada no presta apoyo a la noción de Ekman y Friesen.

Pese al control que podamos ejercer sobre nuestro rostro, Ekman reconoce que el engaño puede no obstante detectarse en el semblante. Mentir a menudo conlleva simular u ocultar emociones. Esto es así porque muchas veces mentimos precisamente sobre emociones. Por ejemplo, si Josep Lluís realmente deseaba asesinar a su esposa y a su suegra y si realmente acabó con ellas, quizás estuviera

contento tras el homicidio, pero no debía mostrar esta alegría a los demás. Por el contrario, debía simular tristeza y abatimiento. Además, incluso cuando la mentira no incluye de forma directa los propios sentimientos puede haber no obstante emociones implicadas. Por ejemplo, siguiendo en el supuesto de que Josep Lluís fuera culpable, podía sentir miedo de que le descubrieran, o culpa por haber acabado con la vida de sus familiares, o activación y tensión ante el desafío de burlar a los *Mossos d'Esquadra*. Para mentir con éxito debía ocultar todas estas emociones.

Según Ekman (por ejemplo, 1972), hay una serie de emociones básicas universales cuya expresión facial es asimismo universal. La expresión de cada emoción particular consiste en determinados movimientos de ciertos músculos del rostro. Algunos de estos movimientos son controlables, pero otros solo se producen cuando la persona experimenta la emoción de cuya expresión forman parte. De modo que que si uno quiere ocultar una emoción, solo podrá suprimir los movimientos voluntarios de la misma, y si quiere simular otra emoción diferente solo podrá efectuar los movimientos controlables de la misma. Si intentamos enmascarar una emoción con otra, lo que obtendremos será una mezcla entre los movimientos automáticos de la expresión de la emoción que intentamos ocultar y los voluntarios de la expresión de la emoción que pretendemos mostrar. De modo que si el potencial detector de mentiras tiene conocimientos sobre la expresión facial de las emociones (lo cual es infrecuente), las posibilidades de éxito de Josep Lluís se reducirán considerablemente.

En ocasiones, incluso sucede que la expresión emocional que intentamos ocultar se muestra enteramente, pero durante un tiempo tan breve que es difícil percibirlo a simple vista. Se ha demostrado que quienes son capaces de percibir estas «microexpresiones» son más capaces de detectar la mentira emocional que otras personas (Ekman y O'Sullivan, 1991b). Se puede aprender a reconocer microexpresiones mediante entrenamiento. En cualquier caso, esta «filtración» de las emociones verdaderas, ya sea bajo la forma de microexpresiones o por medio de movimientos incontrolables, constituye el núcleo de la llamada «hipótesis del filtraje» (*leakage hypothesis*) de Ekman y Friesen (1969).

El vínculo automático entre emoción y expresión –patente en algunos movimientos faciales no-controlables que se producen al experimentar determinadas emociones– no existe entre las emociones o las cogniciones y las palabras. Así que, según Ekman (1981), el control del individuo sobre lo que dice sería muy fuerte, por lo que resultaría muy difícil (al menos para un observador no entrenado) detectar la mentira a través del contenido verbal del mensaje. Esta hipótesis no ha recibido apoyo empírico. Por el contrario, el meta-análisis antes mencionado de Zuckerman *et al.* (1981) muestra categóricamente que *el contenido verbal es la fuente más útil de información para determinar si alguien está mintiendo o diciendo la verdad, mientras que la información visible (gestos y movimientos)*

es la menos útil. Los índices de precisión empleados por Zuckerman y sus colaboradores arrojaron los siguientes valores (a mayor cuantía mayor precisión): condición audiovisual = 1.16; auditiva = 1.09, verbal (transcripción) = 0.70, visual (imágenes sin sonido) = 0.28 y vocal (grabaciones distorsionadas en que percibía el contenido paralingüístico pero no se reconocían las palabras) = 0.20. La importancia de la información verbal se evidencia en: (a) la precisión obtenida al juzgar la credibilidad a partir de ella prácticamente triplica la obtenida sobre la base de cualquier otro tipo de información aislada (visual y vocal); (b) la gran diferencia entre las condiciones vocal (0.20) y auditiva (1.09) se debe al papel del contenido verbal; (c) el contenido visual poco aporta al añadirlo al contenido auditivo (los valores son 1.09 en la condición auditiva y 1.16 en la audiovisual), lo que indica que la contribución de la información verbal al modo audiovisual supera lo que aportan las claves visuales.

Otros meta-análisis han arrojado conclusiones parecidas (*véase* Masip y Garrido, 2001), incluso el llevado a cabo recientemente por Bond y DePaulo (en prensa). Al analizar los estudios en que se había comparado la precisión en diversas modalidades (contraste intraestudios), hallaron que la máxima discriminación se había alcanzado en la modalidad audiovisual, seguida de cerca (diferencia no significativa) por la modalidad auditiva, a continuación por la verbal (que no difería significativamente de la auditiva pero sí de la audiovisual) y por último de la visual (precisión significativamente menor que en cualquiera de las demás condiciones). Los autores no consideraron la condición vocal de forma aislada. Al comparar a través de estudios en que se había empleado modalidades distintas (contraste interestudios), Bond y DePaulo encontraron una mayor precisión en las condiciones audiovisual (53.91 por ciento) y auditiva ($M = 53.75\%$) que en la condición visual (50.17 por ciento) (no había condición verbal porque para este meta-análisis se excluyeron los estudios en que se habían utilizado sólo declaraciones escritas).

2.3.2. Indicadores discretos

La mayoría de personas tienen ideas muy claras sobre el comportamiento no-verbal de los demás al mentir, pero tales creencias se apartan de la conducta real de quien falta a la verdad. Por ejemplo, existe la creencia de que cuando alguien miente no nos mira a los ojos, mueve más las manos y los dedos, comete más errores al hablar, presenta una mayor latencia de respuesta, etc. (por ejemplo, Strömwall, Granhag y Hartwig, 2004). Sin embargo, en general la investigación no muestra relación alguna entre la veracidad y la dirección de la mirada (DePaulo, Lindsay, Malone, Muhlenbruck, Charlton y Cooper, 2003), algunos estudios indican que los movimientos de las manos y los dedos son menos frecuentes al mentir que al decir la verdad, y los resultados concernientes a los errores al hablar y la latencia de respuesta son contradictorios: se han hallado efectos en una dirección en unos trabajos, en la dirección opuesta en otros, y ausencia de efectos

en los restantes (*véase* Vrij, 2000). En definitiva, la abrumadora mayoría de las creencias populares sobre los indicadores *no verbales* del engaño –de las cuales las cuatro mencionadas a modo de ejemplo no son sino unas pocas– son erróneas. Desgraciadamente, lo mismo sucede con las creencias que tienen profesionales tales como policías, jueces, etc., las cuales se solapan en gran medida con las del ciudadano medio (*véase* Strömwall *et al.*, 2004, para una discusión en profundidad). Afortunadamente, las creencias de legos y expertos sobre los indicadores *verbales* del engaño coinciden en mayor medida con la evidencia empírica (por ejemplo, Strömwall *et al.*, 2004).

Un aspecto que es necesario que el potencial detector de mentiras tenga presente es que *no existe ninguna conducta que, en y por sí misma, indique que la persona esté mintiendo*. Solo Pinocho muestra una conducta de este tipo, pero Pinocho es un personaje de ficción. Ahora bien, si no existe ninguna conducta indicadora de engaño, ¿qué sentido tiene buscarla? El sentido viene dado por la relación entre el engaño y determinados procesos psicológicos que pueden revelarse en conductas observables. Así, en 1981 Zuckerman *et al.* indicaron que al mentir la persona podía experimentar *arousal* o tensión, una sobrecarga cognitiva (al tener que inventar una historia plausible), ciertas emociones (culpa por mentir, miedo a ser descubierto, etc.), y que trataría de controlar su conducta. La activación puede mostrarse en una elevación del tono de la voz, en una dilatación pupilar, con la aparición de sonrisas nerviosas y con otros indicadores (por ejemplo, Masip y Garrido, 2001). Las emociones pueden filtrarse. El esfuerzo cognitivo puede traslucirse bajo la forma de largas latencias de respuesta, pausas al hablar, una reducción general de movimientos, brevedad en la declaración, etc. Y los intentos de control darán lugar a la sobreinhibición de algunas conductas, especialmente de aquellas que se asocian estereotípicamente con el engaño y que además son controlables. Esto puede generar la aparición de discrepancias entre comportamientos controlables y automáticos. Además, el intento de controlar la conducta puede resultar en una actuación artificial y poco espontánea (Masip y Garrido, 2000, 2001; Zuckerman *et al.*, 1981).

Al margen de la medida en que el modelo de Zuckerman *et al.* haya recibido apoyo empírico, no podemos dejar de mencionar algunos riesgos. Primero, no siempre que uno mienta experimentará los procesos psicológicos señalados por Zuckerman y sus colaboradores. Por ejemplo, en mentiras muy simples la sobrecarga cognitiva estará ausente, y los mentirosos muy avezados pueden no experimentar *arousal* ni emociones fuertes al mentir. Segundo, los procesos psicológicos de Zuckerman *et al.* pueden obedecer a razones distintas de estar mintiendo. Un inocente falsamente acusado puede sentir *arousal*, o puede tener miedo a no ser creído, y quizás intente controlar su conducta para no dar una imagen de incredulidad del mismo modo que lo haría el culpable. Tercero, esos procesos psicológicos no dan lugar siempre, de forma necesaria, a correlatos

conductuales observables. Por ejemplo, las emociones no se filtrarán siempre, especialmente a través de sus movimientos expresivos menos automáticos; los actores pueden controlar muy bien su conducta, de forma que su ejecución no parecerá artificial o poco espontánea; etc. Cuarto, no siempre que se observen las conductas éstas se deberán a los procesos psicológicos señalados por Zuckerman y sus colaboradores. Así, no siempre que hacemos una declaración breve es porque estemos experimentando una sobrecarga cognitiva. En este sentido es importante evitar lo que Ekman (1991) llama el «error de Otelo». En el drama de Shakespeare, Otelo acusa a su esposa Desdémona de serle infiel con Casio, y le hace saber que este ha sido ya ejecutado bajo sus órdenes. Al advertir que no va a poder probar su inocencia dado que Casio ha muerto, Desdémona muestra angustia y temor, que Otelo interpreta erróneamente como reacción de dolor por la muerte de su amante y, por ende, como confirmación de la infidelidad de Desdémona. No advierte que tales signos serían esperables tanto si Desdémona le ha engañado con Casio como si le ha sido fiel. Para no incurrir en idéntico error que Otelo, no debemos atribuir ninguna conducta, por muy vinculada que esté al acto de mentir, al engaño hasta que hayamos descartado tajantemente otras explicaciones plausibles (Vrij, 2004). Por ejemplo, antes de atribuir el mutismo de Josep Lluís al engaño, los *Mossos d'Esquadra* deberían haber descartado que estuviera en estado de *shock*.

Otro posible error al inferir engaño a partir de la observación de los indicadores conductuales es lo que Ekman denomina el «error de idiosincrasia» o «riesgo de Brokaw» (Ekman, 1991). Las personas difieren mucho en su forma habitual de comportarse, por lo que al observar la conducta de alguien para saber si está mintiendo debemos tener en cuenta su conducta típica en situaciones similares. Por ejemplo, quizás Josep Lluís era poco comunicativo de por sí. O quizás era muy comunicativo en unas situaciones pero no en otras tales como al hablar de temas serios o al haber perdido a dos seres queridos. En relación con esto, la investigación muestra que la familiaridad con el modo habitual de comportarse del emisor favorece la precisión al juzgar su credibilidad (Feeley, deTurck y Young, 1995).

El modelo de Zuckerman *et al.* (1981) tiene gran importancia teórica y encontramos referencias a él en buena parte de la literatura científica relevante. Posteriormente fue en cierto modo incorporado en una conceptualización algo más amplia de Buller y Burgoon (1994) en la cual no vamos a detenernos (en español, ver Masip y Garrido, 2000, 2001). En su lugar, nos centraremos sobre la que, hasta el momento, es la más extensa y minuciosa revisión de los indicadores del engaño y la veracidad, que parte de un marco teórico distinto del de Zuckerman y colaboradores (aunque DePaulo y Morris, 2004, explicitan algunas conexiones). Se trata de un meta-análisis realizado por DePaulo y sus colaboradores (2003) en que se incluyeron 120 muestras independientes procedentes de 116 artículos separados. Conjuntamente se examinaban 158 claves o indicadores no-verbales

(visibles y vocales) y verbales distintos. Se trataba de ver si su presencia en declaraciones verdaderas o falsas variaba. El marco teórico de partida corresponde a la perspectiva autopresentacional de DePaulo (1992), cuya complejidad no permite que nos extendamos en ella en el presente trabajo. Baste señalar que los autores formularon las siguientes cinco hipótesis:

- *Quienes mientan serán menos comunicativos o más retraídos* (less forthcoming) *que quienes digan la verdad.* Por ejemplo, darán respuestas más cortas, con menos detalles, etc. Se incluyeron en esta categoría 14 claves o indicadores.
- *Las narraciones de quienes mientan serán menos «perfectas»* (compelling) *que las de quienes digan la verdad.* Por ejemplo, serán menos plausibles, menos fluídas, etc. Se incluyeron en esta categoría 65 indicadores.
- *Quienes mientan se mostrarán menos positivos y agradables* (positive and pleasant) *que quienes digan la verdad.* Por ejemplo, parecerán menos amigables, sonreirán menos, etc. Se incluyeron 18 claves distintas.
- *Quienes mientan se mostrarán más tensos que quienes digan la verdad.* Así, parecerán más nerviosos, hablarán con voz más aguda, juguetearán con algún objeto, se les dilatará la pupila, etc. Se examinaron 12 claves en esta categoría.
- *Las declaraciones de quienes mientan presentarán menos imperfecciones naturales y menos contenidos poco frecuentes que las de quienes digan la verdad.* En esta categoría se examinaron 19 claves, todas de naturaleza verbal.

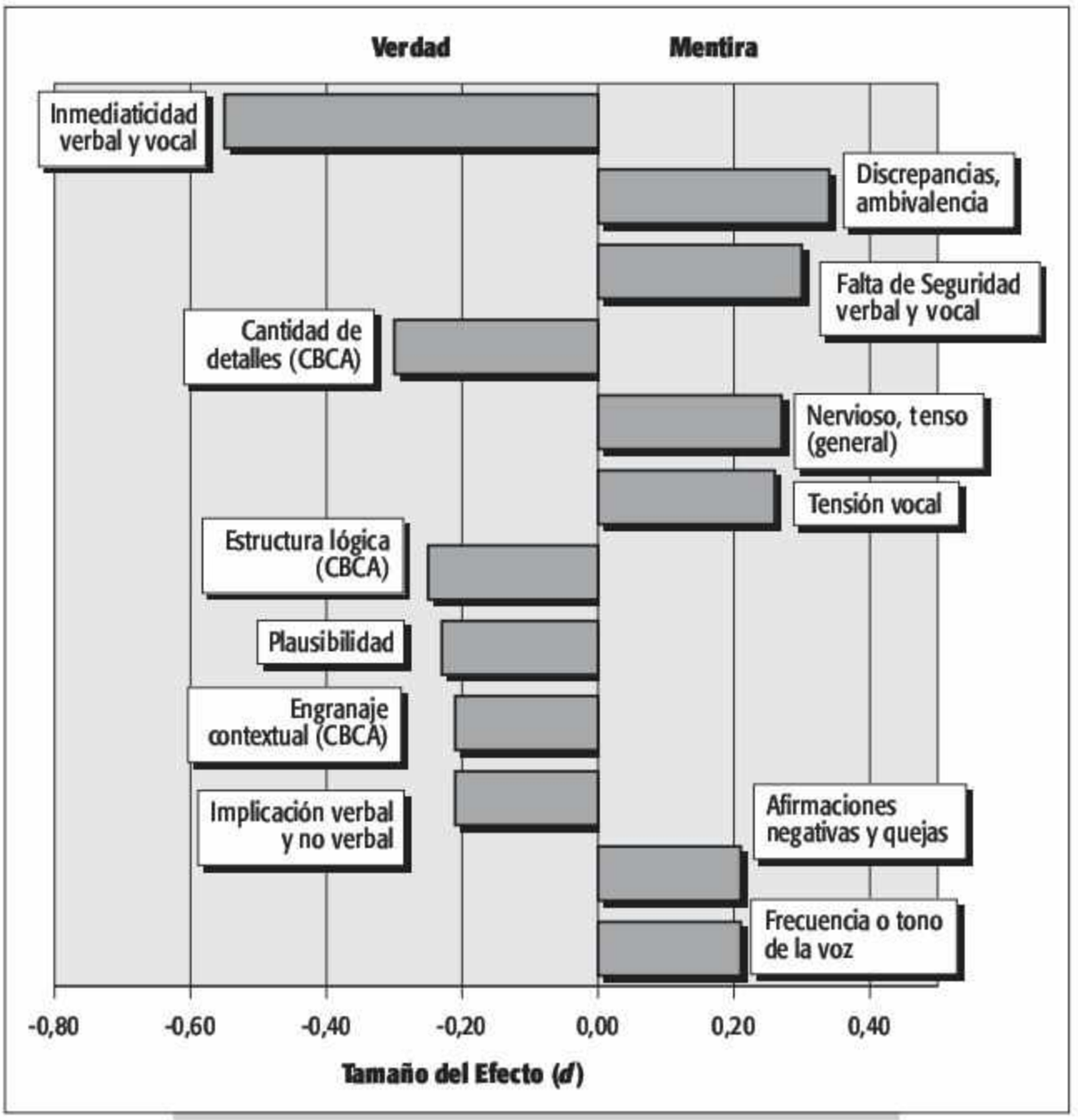
Finalmente había una categoría residual con 30 indicadores.

Tal como sería de esperar, ninguna hipótesis recibió un apoyo absoluto, pero tampoco hubo ninguna que no recibiera ningún apoyo. Por ejemplo, hubo diferencias significativas entre declaraciones verdaderas y falsas en la presencia de cuatro de las 14 claves de la primera hipótesis, 18 de las 65 de la segunda, etc. Globalmente, sin embargo, las conductas discriminativas fueron muy pocas. DePaulo *et al.* diferenciaron entre: (a) aquellas claves que se habían examinado por lo menos tres veces y se había podido calcular el tamaño del efecto con precisión al menos en dos de esas tres ocasiones (en algunos casos no se proporcionaba la información suficiente para un cálculo preciso; *véase* DePaulo *et al.*, 2003, pp. 89-90), y (b) el resto de claves. Obviamente, los cálculos referentes a las primeras son más válidos, dado el mayor número de muestras y la mayor precisión en los cálculos del tamaño del efecto. Pues bien, solo 24 claves de las 88 del primer grupo diferenciaron entre declaraciones verdaderas y falsas. A éstas podríamos añadir 17 del segundo grupo. En conjunto, 24 + 17 = 41 claves de un total de 158 indicadores examinados; esto es el 26 por ciento. *En conclusión: hay muy pocas diferencias entre la conducta de las personas al mentir y al decir la verdad.*

DePaulo *et al.* (2003) intentaron aislar los indicadores más válidos del engaño. Para ello se centraron en aquellos basados en un número de comparaciones superior a cinco y con un tamaño del efecto $d > \pm 0.20$. Aquí el estadístico *d* se calculó restando la presencia media de la clave al decir la verdad de su presencia media al mentir, dividido por el promedio de sus desviaciones típicas. Así, valores positivos indican que el indicador está más presente al mentir que al decir la verdad, y valores negativos indican que está más presente al decir la verdad que al mentir. Los indicadores con *d*s superiores a 0.20 en valores absolutos y calculadas a partir de más de cinco estimadores aparecen en la Figura 14.1. Podemos ver que la clave más discriminativa ($d = 0.55$) es la inmediaticidad verbal y vocal. Esto significa que al mentir las personas responden de manera menos directa, relevante y clara que al decir la verdad, y que además lo hacen de forma evasiva e impersonal (DePaulo *et al.*, 2003). Además, en comparación con las comunicaciones de quienes dicen la verdad, las de los mentirosos parecerán más discrepantes (por ejemplo, entre lo expresado por unos canales y otros) y ambivalentes, según se esperaría de las vertientes del control y de la filtración emocional de Zuckerman *et al.* (1981). Además tendrán menos detalles, una estructura menos lógica y un menor engranaje contextual (*véase* la parte del próximo capítulo dedicada al CBCA). También parecerán menos plausibles y contendrán más afirmaciones negativas y quejas. El narrador parecerá inseguro y vacilante en su voz y en sus palabras, dará la impresión de estar más nervioso o tenso, su voz también sonará tensa y de hecho su tono fundamental (frecuencia de la voz) será más agudo, según esperaríamos de la vertiente del *arousal* de Zuckerman y colaboradores. Además, la implicación personal del narrador será menor en declaraciones falsas que en declaraciones verdaderas.

Estos resultados se derivaron de todo el conjunto de estudios y condiciones experimentales. Pero algunas condiciones pueden ser de mayor relevancia en ámbitos jurídicos y forenses que otras. Dos aspectos de importancia en tales ámbitos son la motivación para mentir y si se miente sobre transgresiones o sobre otros temas (DePaulo y Morris, 2004). Así por ejemplo, un delincuente que mienta para ocultar su crimen estará muy motivado para que no le pillen, dadas las graves consecuencias que se derivarían si la policía descubriera la verdad. Asimismo, los delincuentes mienten para ocultar su violación de alguna norma. ¿Hay diferencias entre las claves conductuales dependiendo de la motivación y de si se miente para ocultar una transgresión o con otro fin? La respuesta es afirmativa. DePaulo *et al.* (2003) pudieron comprobar el efecto de la motivación sobre la asociación de 30 claves con la verdad o la mentira. Cuando la motivación era baja ninguna aparecía con más frecuencia al mentir ni al decir la verdad, pero cuando ésta era elevada los mentirosos hablaban con un tono de voz más agudo, mostraban más tensión y movían menos las piernas y los pies que quienes eran sinceros. Además, el estereotipo popular de que quienes mienten no miran a los ojos de su interlocutor se confirmó en situaciones de alta motivación, pero no

Figura 14.1. *Indicadores del engaño con d > ± 0.20 calculada a partir de más de cinco estimadores en el meta-análisis de DePaulo et al. (2003).*



en situaciones de baja motivación. El efecto de si se mentía acerca de transgresiones sobre las asociaciones de las claves con la veracidad pudo ser analizado para 12 indicadores. Cuando se hablaba sobre temas diferentes de una transgresión solo había una clave que diferenciara entre narradores veraces y mentirosos: los últimos hacían más movimientos nerviosos consistentes en tocar o manipular objetos o a sí mismos, o frotar alguna parte de su cuerpo o juguetear con su pelo. Pero al hablar sobre transgresiones, había 4 claves de las 12 examinadas (33 por ciento) que permitían diferenciar entre narradores veraces y mentirosos: al mentir las personas tardaban más en empezar a responder, hablaban más rápido,

parpadeaban más, parecían más nerviosas y movían menos las piernas y los pies (DePaulo *et al.*, 2003; DePaulo y Morris, 2004).

En definitiva, las claves conductuales del engaño son escasas, no aparecen en todas las ocasiones y su ocurrencia varía con la motivación del emisor y con la temática (transgresión/no-transgresión) de la declaración.

2.4. Entrenamiento

De lo expuesto en las páginas anteriores se desprende: (a) que los detectores de mentiras, incluyendo aquellos para los cuales detectar el engaño es fundamental para el buen desempeño de su labor profesional, alcanzan un nivel de aciertos muy reducido; (b) que una posible razón de esta escasa precisión es que sus nociones sobre la conducta del mentiroso son erróneas; y (c) que de hecho hay muy pocas diferencias conductuales entre mensajes verdaderos y deliberadamente falsos, la aparición de tales diferencias es probabilística, y se ve sujeta a la influencia de múltiples variables (de las cuales la motivación y si se declara sobre una transgresión o sobre otro tema son sólo dos; véase DePaulo *et al.*, 2003, para una lista más amplia de variables moderadoras).

Cabe preguntarse si hay algún medio para lograr que los observadores incrementen la precisión de sus juicios. De hecho, se han realizado muchos intentos de entrenar a las personas a detectar el engaño (*véase* Bull, 2004). Vrij (2000) clasifica tales intentos bajo tres modalidades: (a) Programas de entrenamiento basados en una *estrategia atencional*. Según se desprende de lo señalado anteriormente sobre los canales, algunos de ellos son más transparentes que otros. Se puede por lo tanto pedir a los observadores que se focalicen sobre los canales más reveladores. (b) Programas basados en una *estrategia informativa*. Se trata de contar a los observadores cual es la relación real entre ciertas conductas y la veracidad. A la vista de los desalentadores resultados del meta-análisis de DePaulo *et al.* (2003), esta estrategia resulta cuestionable, ya que las relaciones entre comportamiento y veracidad son escasas, probabilísticas y se encuentran sujetas a la influencia de diversas variables. (c) *Provisión de feedback*. Se trata de indicar a los observadores, tras cada juicio, si su decisión ha sido correcta o no, con el fin de que puedan aprender de sus propias decisiones correctas e incorrectas.

Vrij (2000) señala que, con independencia del procedimiento empleado, los observadores logran aumentar su precisión, pero también indica que tales incrementos son muy débiles (precisión media del 57 por ciento en los grupos entrenados *vs.* del 54 por ciento en los grupos no entrenados). Eso mismo se desprende del meta-análisis de Frank y Feeley (2003). Este comprendía veinte comparaciones efectuadas en 11 trabajos publicados, con un total de 1072 observadores en los grupos de entrenamiento y 1161 en los grupos control. El incremento de precisión fue significativo, pero muy pequeño ($M = 58$ por ciento en los grupos entrenados *vs.* 54 por ciento

en los no entrenados), quizá, señalan los autores, debido a la escasa calidad de los programas de entrenamiento empleados (Frank y Feeley, 2003). Meissner y Kassin (2002) sugieren que, más que incrementar la precisión, lo que hace el entrenamiento es incrementar la tendencia a decir que los mensajes son falsos. De forma consistente con tales apreciaciones, en el meta-análisis de Frank y Feeley el incremento debido al entrenamiento fue nulo al juzgar verdades (M = 58 por ciento en los grupos no-entrenados *vs.* 56 por ciento en los entrenados), pero sustancial al juzgar mentiras (M = 49 por ciento *vs.* 55 por ciento). Este efecto no debe sorprender. La mayoría de los programas de entrenamiento ha seguido la estrategia de informar a los sujetos sobre la (supuesta) relación entre ciertas claves conductuales y el engaño. Entonces, primero, dada la escasa relación y el valor probabilístico de la misma, no son esperables grandes incrementos de precisión. Segundo, normalmente el entrenamiento se centra sobre los indicadores *de la mentira*, no sobre los indicadores de la verdad. Por ejemplo, se indica a los sujetos que la presencia de discrepancias es una señal de que el emisor puede estar mintiendo, pero no se les dice que la presencia de consistencias (lo opuesto a las discrepancias) es una señal de que el emisor puede estar diciendo la verdad. Lo cierto es que incluso en declaraciones verdaderas suelen aparecer algunos de los indicadores asociados con el engaño (como las discrepancias), si bien con menor frecuencia que los indicadores asociados con la verdad. Si solo indicamos a los sujetos que busquen activamente indicadores de engaño, entonces los buscarán y en cuanto perciban su más mínimo atisbo resolverán de inmediato y con firmeza que el emisor está mintiendo, sin advertir la mayor presencia de claves de la verdad. Ésta puede ser la razón de que el entrenamiento incremente solo la frecuencia de juicios de mentira, pero no la precisión al juzgar verdades. Nuestra investigación más reciente está explorando esta posibilidad.

2.5. Desarrollos recientes

Acabamos de ver que, por el momento y con los programas empleados, la eficacia del entrenamiento ha mostrado ser limitada y sesgada a favor de los juicios de mentira. Además, cualquier programa de entrenamiento es laborioso y puede no eliminar todos los sesgos y otros errores (por ejemplo, limitaciones atencionales y cognitivas) y estrategias imperfectas (como el uso de heurísticos) a las que recurrimos los humanos. Resultaría, en consecuencia, ventajoso poder construir una máquina que pudiera hacer los juicios de credibilidad por nosotros o, por lo menos, que nos asistiera en esta difícil labor. Sin duda los *Mossos d'Esquadra* se habrían beneficiado de disponer de tal artilugio en el caso de Josep Lluís, y seguro que también en otros muchos. Lo mismo puede decirse del resto de fuerzas y cuerpos de seguridad.

El desarrollo en esta línea no se ha producido solo en el terreno de la psicofisiología (cuyas aportaciones relevantes se describen en el próximo capítulo),

sino también en el ámbito de la detección del engaño a partir de la conducta no-verbal. Algunos recientes avances de interés se centran sobre el análisis informatizado del comportamiento, ya sea para reconocer emociones o específicamente para detectar mentiras.

2.5.1. Reconocimiento informatizado de emociones

Anteriormente hemos mencionado la relevancia de la expresión emocional para la detección no-verbal del engaño. También hemos indicado que la expresión facial de cada emoción particular consta de la acción de determinados músculos faciales. Para examinar con exactitud la expresión de las emociones en el rostro se han elaborado varios sistemas de codificación de la actividad facial (*véase* Ekman y O'Sullivan, 1991a). El que ha recibido un mayor reconocimiento es el *Facial Action Coding System* (Sistema de Codificación de la Acción Facial) o FACS, publicado por Ekman y Friesen en 1978 (Ekman, Friesen y Hager, 2002). El FACS permite identificar 46 «unidades de acción» (AUs), que son los movimientos individuales del rostro. Cada AU tiene una base anatómica, correspondiente a una acción específica de un músculo determinado. Por ejemplo, la AU2 (unidad de acción nº 2) alza la parte exterior de las cejas y se debe a la acción del par lateral del músculo frontal (*véanse* ejemplos de AUs en http://www-2.cs.cmu.edu/afs/cs/project/face/www/facs.htm).

Como hemos dicho, cada emoción se expresa mediante determinados movimientos faciales. Por ejemplo, una sonrisa de verdadera alegría consta de tres unidades de acción: AU6+7+12. La AU6 consiste en la contracción de un músculo que se encuentra alrededor de los ojos y que alza las mejillas, hace que aparezcan «patas de gallo» y que la piel bajo los ojos se arrugue en forma de bolsa; la AU7 tensa los párpados y alza el párpado inferior; y la AU12 consiste en la acción de un músculo que tira oblicuamente de los extremos de los labios (Ekman y Friesen, 1982). Ahora bien, también hemos dicho anteriormente que al simular emociones hay movimientos faciales que son difíciles de realizar, por lo que estarán ausentes si la emoción que se pretende mostrar no es auténtica. Así, en las sonrisas simuladas (las que mostramos sin estar alegres) la AU6 estará ausente.

Además de identificar las acciones faciales, el FACS también permite valorar la intensidad de toda acción muscular del rostro, la lateralidad de la expresión, su localización temporal y el tiempo de inicio, máxima expresión y desaparición. Es por lo tanto una magnífica herramienta para la investigación de la expresividad facial, pero presenta no obstante dos grandes problemas. Primero, exige un laborioso entrenamiento de unas 100 horas. Y segundo, el laborioso sistema de codificación debe hacerse fotograma a fotograma, de forma que el análisis de cada minuto de conducta requiere unos 100 minutos de trabajo (Ekman, Friesen y O'Sullivan, 1988).

Estas dificultades, unidas al gran desarrollo que durante los últimos años han experimentado las nuevas tecnologías, han hecho que los investigadores se planteen

la posibilidad de analizar las expresiones faciales mediante el FACS con el empleo de mecanismos automáticos. Con este objetivo en mente, desde mediados de los noventa se ha ido desarrollando una línea de investigación en la cual convergen psicólogos e ingenieros. Sobresalen dos grupos de investigación, el liderado por Jeffrey Cohn (Universidad de Pittsburg) y Takeo Kanade (Carnegie Mellon University), y el de Marian S. Bartlett, vinculado al laboratorio de Terrence Sejnowski de la universidad de California en San Diego. Se trabaja con imágenes grabadas. El procedimiento empleado por los sistemas automáticos consiste en: (a) localizar el rostro humano en la imagen; (b) encontrar, extraer y representar las características faciales (ojos, boca, arrugas, etc.), así como registrar sus cambios o movimientos; (c) transformar las características extraídas en una serie de parámetros; y (d) reconocer las AUs (mediante redes neuronales artificiales, modelos de Markov ocultos, etc.). La descripción de los fascinantes detalles de este proceso sobrepasan los objetivos del presente capítulo; invitamos al lector interesado a consultar, entre otras fuentes, las referencias de Bartlett, Movellan, Littlewort, Braathen, Frank y Sejnowski (2005) y Cohn y Kanade (en prensa). En el momento de escribir estas líneas (marzo de 2005) algunos problemas, como el constituido por los movimientos rotatorios y hacia arriba y abajo de la cabeza, que impiden que el rostro esté siempre de frente a la cámara, o la necesidad de señalar manualmente unos puntos en el fotograma inicial de la secuencia, han sido resueltos (Cohn y Kanade, en prensa; Movellan y Bartlett, 2005).

Los sistemas pueden someterse a prueba utilizando grabaciones de movimientos faciales realizados a petición o grabaciones de movimientos espontáneos al experimentar emociones.

Movimientos faciales realizados a petición. La tercera versión del sistema de Cohn, llamado *Automatic Facial Expression Analysis* (AFA), puede reconocer correctamente 20 unidades de acción aisladas (la precisión promedio mínima para diversos conjuntos de rostros es del 93 por ciento). Las unidades de acción pueden no presentarse de forma aislada, sino hacerlo concurrentemente con otras; el sistema ha logrado identificar 15 unidades de acción cuando se presentan en combinación con otras (Cohn y Kanade, en prensa). El sistema de Bartlett *et al.* (2005) ha sido capaz de lograr una precisión promedio del 96 por ciento para un conjunto de 12 AU. La alcanzada por sujetos ingenuos que evaluaron los mismos movimientos faciales fue del 78 por ciento y la obtenida mediante el laborioso análisis realizado por 4 codificadores humanos expertos en el FACS fue del 94 por ciento. Movellan y Bartlett (2005) informan de que su sistema logró identificar siete estados emocionales distintos (neutral, alegría, tristeza, sorpresa, miedo, asco e ira) con una precisión media del 93 por ciento en un conjunto de expresiones recopiladas por Cohn y Kanade y del 97 por ciento en otro conjunto recopilado por Ekman y Friesen.

Movimientos faciales espontáneos. La investigación con expresiones espontáneas apenas ha empezado. El grupo de Cohn ha examinado la AU45 (parpadeo) y

un movimiento consistente en una rápida sucesión de parpadeos parciales, logrando conjuntamente un acuerdo del 98 por ciento con las codificaciones de expertos humanos en el FACS. Bartlett *et al.* (2005) alcanzaron niveles similares al examinar parpadeos (98 por ciento) y elevación de las cejas (AU1+2; 91 por ciento), y algo más modestos para el descenso de las cejas (AU4; 75 por ciento). Dado que las técnicas de aprendizaje artificial empleadas por Bartlett y sus colaboradores son de ámbito general, probablemente puedan alcanzarse resultados parecidos con las demás AUs.

Estos procedimientos, que funcionan en tiempo real, una vez evolucionados podrán hacer viable el examen de la expresión facial de testigos y sospechosos durante las entrevistas policiales, algo hoy impracticable debido a lo oneroso de la codificación manual mediante el FACS. Permitirán detectar emociones simuladas, filtraciones de emociones ocultas y las difícilmente perceptibles microexpresiones. Por ejemplo, en un trabajo de Ekman *et al.* (1988) la codificación manual mediante el FACS permitió detectar diferencias entre sonrisas verdaderas (la AU6 estaba presente) y sonrisas que enmascaraban emociones negativas (carentes de la AU6 y con AUs propias de las emociones que se ocultaban). Littlewort-Ford, Bartlett y Movellan (2001) hicieron lo propio mediante un sistema automático. Pudieron clasificar sonrisas reales (AU6+12) y simuladas (AU12) con niveles medios de acierto que variaban entre el 75 por ciento y el 90 por ciento dependiendo del conjunto de rostros examinado y del procedimiento usado.

2.5.2. Reconocimiento informatizado de la mentira

Los avances informáticos pueden emplearse no solo para detectar emociones simuladas u ocultas, sino también para identificar claves conductuales del engaño como las examinadas por DePaulo *et al.* (2003). Janet Rothwell, Zuhair Bandar, Jim O'Shea y David McLean, investigadores del *Centre for Psychological Profiling* de la *Manchester Metropolitan University*, crearon en 2003 el *Silent Talker* (por ejemplo, Deuel, 2003; Holmes y Gross, 2003), un sistema para el análisis informatizado de la conducta basado en redes neuronales artificiales. Las redes neuronales detectan patrones de entrada y pueden clasificar los estímulos en categorías (por ejemplo, veraz o mentiroso) en función de sus similitudes o diferencias (por ejemplo, sobre la base de una configuración de conductas verbales y/o no-verbales). Normalmente el sistema se entrena con una serie de estímulos conocidos (como puede ser un conjunto de grabaciones en que sabemos que los sujetos dicen la verdad y otro en que sabemos que mienten). Posteriormente se aplican nuevos ejemplos para que el sistema los clasifique a partir del aprendizaje realizado (*véanse* Palmer, Montaño y Jiménez, 2001, 2002). La idea en el caso que nos ocupa es que el sistema detecte en la multitud de comportamientos registrados patrones de covariación conductual distintos en quienes mientan y en quienes digan la verdad. Con ello se hace posible clasificar los estímulos en dos categorías (sinceros y mentirosos). Una vez efectuado el aprendizaje, el sistema

será capaz de detectar los patrones en nuevos estímulos (declaraciones que ignoramos si son verdaderas o falsas) y clasificarlos adecuadamente.

El sistema de Rothwell *et al.* funciona casi en tiempo real, no requiere de personal experto para su uso o para la interpretación de los resultados, y puede emplearse sin que la persona examinada lo advierta. Analiza imágenes captadas con una cámara de vídeo en las que aparece el sujeto-estímulo. El procedimiento detecta automáticamente las partes significativas de la imagen (por ejemplo, el rostro, los ojos, etc.), entonces advierte las «deformaciones de los patrones», es decir, aquello que va cambiando (movimientos), luego codifica la información proveniente de diversos canales y la analiza a lo largo de un periodo dado de tiempo para generar un resultado en una escala. A partir de este resultado, el sistema efectúa una decisión sobre la veracidad del sujeto.

Rothwell y colaboradores comprobaron el funcionamiento de su *Silent Talker* con 15 personas que habían cometido o no un delito simulado consistente en tomar dinero de una caja. Para cada sujeto, el sistema fue entrenado con los restantes 14. La precisión al clasificar a los sospechosos como veraces o mentirosos estuvo entre el 61 por ciento y el 87 por ciento, variando en función del tipo de conducta considerada (verbal o no verbal), del tipo de entrevista (preparada o no, enteramente verdadera o parcialmente verdadera) y del tipo de respuesta (verdadera o falsa) (http://www.doc.mmu.ac.uk/RESEARCH/Intelgrp/app_comp.htm; visitada el 28 de enero de 2003; la página fue retirada posteriormente). El procedimiento obtuvo un mayor nivel de aciertos que tres entrevistadores humanos, quienes alcanzaron una precisión media del 46 por ciento al juzgar las mismas declaraciones.

Otro sistema para detectar el engaño está siendo desarrollado por Lu, Tsechpenakis, Metaxas, Jensen y Kruse (2005). Estos investigadores han diseñado un procedimiento que localiza automáticamente el rostro y las manos de una persona en secuencias de vídeo a partir del color de la piel y del ajuste a modelos. Una vez localizados el rostro y las manos, sus movimientos se van registrando continuamente. El procedimiento funciona con pieles de diversa coloración. La aplicación a la detección del engaño fue examinada en un pequeño estudio piloto ($n = 5$) en que se había utilizado situaciones de engaño bastante realistas (Lu *et al.*, 2005). Los autores asumen que quienes mientan se mostrarán o muy agitados (vertiente del *arousal* del modelo de Zuckerman *et al.*, 1981) o muy inhibidos (vertiente del control), mientras que quienes digan la verdad se mostrarán relajados. Advirtieron diferencias en los movimientos de personas nerviosas, relajadas y sobrecontroladas. Desarrollaron entonces unos algoritmos matemáticos que permitieron que el sistema identificara correctamente los dos sujetos de su estudio que decían la verdad (y que estaban relajados) y los tres que mentían (dos de los cuales estaban nerviosos y uno de los cuales estaba sobrecontrolado) (*véase* también Buller, 2004).

Aunque el trabajo de Lu *et al.* (2005) tiene un indudable interés, debemos tener en cuenta que la muestra empleada es extremadamente reducida, así como

recordar que no siempre hay correspondencia entre veracidad y estados internos ni entre estos y los movimientos. La orientación de Rowland y sus colaboradores nos parece más prometedora, dada la habilidad de las redes neuronales artificiales para encontrar patrones en los datos de entrada (Palmer *et al.*, 2002). Si bien la investigación muestra que apenas hay relación entre claves conductuales aisladas y el engaño (DePaulo *et al.*, 2003), casi no se ha estudiado si existen configuraciones específicas de señales conductuales que se den con mayor frecuencia al mentir que al decir la verdad (o viceversa). Los niveles de precisión obtenidos por el grupo de la *Manchester Metropolitan University* sugieren que es así. Esta es una línea de investigación en la que se debe seguir trabajando.

3. Aspectos aplicados: once consejos para el detector de mentiras

De lo visto en el presente capítulo, deducimos que poca pudo haber sido la utilidad de las claves no verbales para los *Mossos d'Esquadra* que interrogaron a Josep Lluís. No obstante, esto no significa que no puedan extraerse conclusiones de importancia práctica de las páginas precedentes. Podemos entresacar una serie de recomendaciones que todo policía, juez, jurado, abogado, psicólogo forense, etc. debería tener muy presente cuando se disponga a evaluar la credibilidad de otra persona.

Primero: no existe ningún indicador que, en y por sí mismo, indique que alguien está mintiendo. Por lo tanto, es necesario ser extremadamente cauto al inferir engaño porque la persona ha mostrado tal o cual conducta.

Segundo: no debemos mostrar confianza en nuestras creencias sobre los indicadores del engaño. La investigación muestra que éstas suelen ser erróneas.

Tercero: en lugar de buscar indicadores de la mentira, es preferible buscar indicadores de que la persona está tensa, siente ciertas emociones de relevancia en el contexto de su posible mentira, está cognitivamente ocupada (si contar esa mentira no es fácil, si la mentira no ha podido ser ensayada y si contar esa verdad no es difícil), o intenta controlar su conducta (por ejemplo, muestra discrepancias en su comportamiento).

Cuarto: si debemos basar nuestro juicio de credibilidad en el comportamiento, es preferible que atendamos a las conductas de la Figura 1, así como a las conductas mencionadas en el texto que diferencian entre verdades y mentiras en condiciones de alta motivación (si consideramos que el emisor está muy motivado) y cuando se habla sobre transgresiones (si se trata, efectivamente, de negar una transgresión).

Quinto: pese a los dos puntos anteriores, cuidémonos mucho de cometer el error de Otelo. *No debe asignarse ninguna conducta al acto de mentir hasta haber descartado toda posible explicación alternativa*. En ocasiones no será

posible contrastar otras explicaciones; en tales casos deberíamos abstenernos de hacer un juicio específico sobre la credibilidad.

Sexto: evitemos cometer el error de idiosincrasia. Algunas personas presentan estilos de comportamiento muy particulares, los cuales pueden coincidir con los indicadores reales o percibidos del engaño. Con frecuencia no podremos saber cuál es el modo habitual de comportarse de la persona, y mucho menos su forma de comportamiento en una situación equivalente a la presente (por ejemplo, una entrevista policial en comisaría) en que fuera inocente. En tales casos debemos extremar nuestra cautela.

Séptimo: todo buen detector de mentiras debería tener sólidos conocimientos sobre las emociones y su expresión facial, y debería recibir entrenamiento para detectar microexpresiones.

Octavo: es preferible basar nuestros juicios sobre la credibilidad en el contenido verbal de la declaración en lugar de basarlos en el comportamiento no-verbal del sujeto emisor. Y ello por dos razones: en primer lugar, hemos visto que la investigación muestra que el contenido verbal contribuye a la precisión de los juicios de credibilidad en mayor medida que otros tipos de información; en segundo lugar, nuestras creencias sobre los indicadores verbales del engaño son más correctas que las que tenemos sobre las claves no-verbales del mismo.

Noveno: debemos buscar en la conducta no solo indicaciones de que el emisor está mintiendo, sino también indicaciones de que está diciendo la verdad. De lo contrario podemos caer en un sesgo confirmatorio que nos lleve a concluir que el emisor miente con independencia de la veracidad real de su mensaje.

Décimo: no debemos conceder a nuestros juicios de credibilidad una confianza o un peso excesivos. Aunque seamos curtidos policías, experimentados jueces o veteranos abogados, es necesario que dejemos de creer que somos infalibles detectores de mentiras. La investigación muestra que, aunque seamos expertos profesionales, nuestros juicios de credibilidad apenas superan el nivel de aciertos que alcanzaríamos echando una moneda al aire, que tendemos a sobre estimar nuestra ejecución y que la confianza en nuestros juicios no guarda relación con la precisión de los mismos. Una confianza excesiva en nuestros juicios de credibilidad no puede sino predisponernos en contra de otras evidencias forenses científicamente más sólidas. En el caso de los policías, una confianza muy elevada podría en último término hacer que se adoptaran estrategias de interrogatorio «duras», las cuales pueden resultar en una confesión falsa (Kassin, 2004). Es necesario un toque de humildad, en beneficio de nuestro buen hacer profesional y de aquellos a quienes van a afectar nuestras decisiones. Nuestros juicios de credibilidad deberían ser considerados meras sugerencias que deben ser a toda costa confirmadas por pruebas más sólidas.

Decimoprimero: en relación con lo anterior, debemos buscar a toda costa evidencia independiente más consistente. Lo ideal sería no tener que hacer jamás

ningún juicio de credibilidad basado meramente en la observación de la conducta del emisor. Ningún indicador conductual del engaño es tan válido como grabaciones de vídeo, análisis de ADN y otras pruebas forenses, por lo que no debe sustituirlas.

Finalmente, el sorprendente hallazgo de que se alcanza mayor precisión al juzgar otras características del mensaje que al juzgar su veracidad (detección implícita del engaño) abre una puerta a la esperanza. Muestra que los humanos percibimos «algo» en la conducta del emisor que nos puede permitir diferenciar entre declaraciones verdaderas y falsas, aunque por el momento somos incapaces de interpretarlo correctamente incorporándolo a nuestros juicios de credibilidad. La investigación futura debe ahondar en este fenómeno, para que podamos sacar provecho de nuestras potencialidades como detectores de mentiras.

4. Conceptos clave

Competencia. Capacidad del testigo, la víctima o el delincuente para ofrecer un testimonio que se corresponda con los hechos.

Credibilidad. Voluntad o motivación del testigo, la víctima o el delincuente para ofrecer un testimonio que se corresponda con los hechos.

Detección implícita del engaño. Efecto consistente en alcanzar una mayor discriminación entre declaraciones verdaderas y falsas al juzgar alguna característica de las mismas distinta de su veracidad que al juzgar la veracidad.

Efecto de veracidad. Efecto consistente en obtener una mayor precisión al identificar declaraciones verdaderas que al identificar declaraciones falsas. Es consecuencia del Sesgo de Veracidad.

Efecto del empeoramiento motivacional. Efecto consistente en una mayor detección de mentiras a partir del comportamiento no-verbal en condiciones de alta motivación que en condiciones de baja motivación (DePaulo y Kirkendol, 1989).

Error de idiosincrasia. También llamado Riesgo de Brokaw. Error consistente en no tomar en cuenta las diferencias individuales a la hora de inferir engaño a partir de la conducta perceptible. Hay personas que muestran de forma habitual conductas asociadas con la mentira, incluso cuando no mienten. Para inferir el engaño a partir de los indicadores conductuales, es importante tomar en cuenta el comportamiento típico de esa misma persona en una situación similar mientras está diciendo la verdad (Ekman, 1991).

Error de Otelo. Error consistente en atribuir una conducta perceptible de origen incierto al acto de engañar sin descartar antes otras explicaciones posibles (Ekman, 1991).

Evaluación de la credibilidad (o de la veracidad). Según se emplea en este capítulo, tarea consistente en intentar averiguar si alguien miente o dice la verdad.

FACS (Facial Action Coding System). Sistema de codificación de la acción facial elaborado por Ekman y Friesen en 1978. Permite detectar cada uno de los 46 posibles movimientos individuales del rostro, que se denominan «unidades de acción» (AUs). Además permite valorar la intensidad de las acciones, la lateralidad de la expresión, su localización temporal y el tiempo de inicio, máxima expresión y desaparición de la expresión. El FACS se emplea en investigación conductual y clínica para investigar la expresividad facial.

Hipótesis del filtraje. Hipótesis formulada por Ekman y Friesen (por ejemplo, 1969) que mantiene que las emociones que uno pretenda no mostrar pueden «filtarse», ya sea a través de movimientos poco controlables constituyentes de la expresión facial de las mismas, o bien en forma de microexpresiones faciales emocionales.

Microexpresiones faciales emocionales. Expresiones faciales emocionales completas, pero de duración extremadamente corta, que pueden filtrarse cuando uno quiere mantener oculta la emoción en cuestión.

Riesgo de Brokaw. *Véase* Error de idiosincrasia.

Sesgo de veracidad. Tendencia a considerar que los mensajes emitidos por otras personas son verdaderos (Levine *et al.*, 1999).

Unidades de acción (AUs). Cada uno de los 46 movimientos individuales del rostro que pueden identificarse con el FACS. Cada AU tiene una base anatómica, correspondiendo a una acción concreta de un músculo determinado.

Variables a estimar. Aquellos factores que pueden influir sobre la exactitud del testimonio y que no están bajo el control directo del sistema legal, de forma que no se puede intervenir sobre ellos para minimizar su influencia –solo se puede estimar su impacto– (Wells, 1975).

Variables del sistema. Aquellos factores que pueden influir sobre la exactitud del testimonio y que están bajo el control directo del sistema legal, de forma que se puede intervenir sobre ellos para minimizar su influencia (Wells, 1975).

5. Para saber más

5.1. Referencia esencial

Granhag, P. A. y Strömwall, L. A. (Eds.) (2004). *The detection of deception in forensic contexts*. Cambridge: Cambridge University Press.

Volumen redactado por la mayoría de los autores más reconocidos actualmente en el ámbito de la detección del engaño, con un fuerte énfasis en la aproximación no-verbal (sin descuidar la verbal y la psicofisiológica). Aborda la investigación más reciente en este ámbito, y constituye una obligada lectura para todo aquel que desee adentrarse en el estudio de la detección de la mentira en contextos jurídicos y forenses. Directamente relacionado con muchos de los temas abordados en el presente capítulo. Por ejemplo, su segundo capítulo resume el meta-análisis sobre las claves reales del engaño de DePaulo et al. (2003) y resume los estudios sobre la detección implícita del engaño; el capítulo 13, de Vrij, ofrece quince «consejos para pillar a un mentiroso», etc. Imprescindible.

5.2. Referencias adicionales

EKMAN, P. (1991). *Telling lies. Cues to deceit in the marketplace, politicas, and marriage*. Nueva York: Norton.

Segunda edición del clásico de Ekman de 1985 (existe ya una tercera edición, también recomendable, publicada en 2001 sin apenas cambios; la original de 1985 se tradujo al español [*Cómo detectar mentiras*, Paidós, 1992], pero no lo recomendamos dada su antigüedad). Esencial para adentrarse en las interesantes aportaciones e ideas de Ekman y su equipo en el ámbito de la detección no-verbal del engaño. Entretenido y fácil de leer. Peca de ofrecer sólo una visión parcial del campo y de una actualización incompleta respecto a la primera edición de 1985.

MASIP, J. (2005). ¿Se pilla antes a un mentiroso que a un cojo? Sabiduría popular versus conocimiento científico sobre la detección no-verbal del engaño. *Papeles del Psicólogo, 26*, 78-91.

Breve pero profunda revisión en que se contrasta la realidad empírica sobre la detección no-verbal del engaño (precisión, confianza, claves, etc.) con las creencias populares y los equívocos consejos al respecto ofrecidos en los llamados libros «de autoayuda». Texto ameno, irónico y, sobre todo, desmitificador.

VRIJ, A. (2000). *Detecting lies and deceit. The psychology of lying and the implications for professional practice*. Chichester: Wiley.

Volumen imprescindible, obra del psicólogo jurídico Aldert Vrij (Universidad de Portsmouth), uno de los autores más relevantes en el ámbito de la detección del engaño a partir del comportamiento no-verbal. En el momento de su publicación, el libro fue la revisión más completa y minuciosa sobre diversos aspectos relacionados con la detección de la mentira. Hoy algunas de sus aportaciones se han visto superadas por algunos meta-análisis recientes (citados en el presente capítulo), pero el libro es todavía de lectura obligatoria. Aborda aspectos tales como las claves reales y percibidas, la precisión, etc. También dedica una parte a la aproximación verbal y otra a la psicofisiológica.

VRIJ, A. (2004). Why professionals fail to catch liars and how they can improve. *Legal and Criminological Psychology, 9,* 159-181.

Reciente revisión sobre errores comunes en quienes intentan detectar el engaño y sugerencias sobre cómo superarlos. Extremadamente interesante y también ameno.

REFERENCIAS

AAMODT, M. y MITCHELL, H. (2006). Who can best catch a liar? A meta-analysis of individual differences in detecting deception. *Forensic Examiner, 15,* 6-11.

AMNESTY INTERNATIONAL (2000). *Torture worldwide: An affront to human dignity*. Londres: Amnesty International Publications.

BARTLETT, M. S., MOVELLAN, J. R., LITTLEWORT, G., BRAATHEN, B., FRANK, M. y SEJNOWSKI, T. J. (2005). Towards automatic recognition of spontaneous facial actions. En P. Ekman y E. Rosenberg (Eds.), *What the face reveals: Basic and applied studies of spontaneous expression using the Facial Action Coding System (FACS)* (2ª ed.). Nueva York: Oxford University Press.

BOND, C. F., Jr. y DEPAULO, B. M. (en prensa). Accuracy of deception judgments. *Personality and Social Psychology Review.*

BULL, R. (2004). Training to detect deception from behavioral cues: Attempts and problems. En P.-A. Granhag y L. A. Strömwall (Eds.), *The detection of deception in forensic contexts* (pp. 251-268). Cambridge: Cambridge University Press.

BULLER, D. B. y BURGOON, J. K. (1994). Deception: Strategic and nonstrategic communication. En J. A. Daly y J. M. Wiemann (Eds.), *Strategic interpersonal communication* (pp. 191-223). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

BURGOON, J. K. (2004). Automating detection of deception and hostile intent. En *Detecting deception: Research to secure the homeland. Congressional Briefing, March 19, 2004. Transcript of proceedings* (pp. 5-11). Washington: Consortium of Social Science Associations.

COHN, J. F. y KANADE, T. (en prensa). Use of automated facial image analysis for measurement of emotion expression. En J. A. Coan y J. B. Allen (Eds.), *The handbook of emotion elicitation and assessment*. Nueva York: Oxford University Press.

DEPAULO, B. M. (1992). Nonverbal behavior and self-presentation. *Psychological Bulletin, 111*, 203-243.

DEPAULO, B. M., CHARLTON, K., COOPER, H., LINDSAY, J. J. y MUHLENBRUCK, L. (1997). The accuracy-confidence correlation in the detection of deception. *Personality and Social Psychology Review, 1*, 346-357.

DEPAULO, B. M. y KIRKENDOL, S. E. (1989). The motivational impairment effect in the communication of deception. En J. C. Yuille (Ed.), *Credibility assessment* (pp. 51-70). Dordrecht: Kluwer.

DEPAULO, B. M., LINDSAY, J. J., MALONE, B. E., MUHLENBRUCK, L., CHARLTON, K. y COOPER, H. (2003). Cues to deception. *Psychological Bulletin, 129*, 74-118.

DEPAULO, B. M. y MORRIS, W. (2004). Cues to deception and indirect lie detection. En P.-A. Granhag y L. A. Strömwall (Eds.), *The detection of deception in forensic contexts* (pp. 15-40). Cambridge: Cambridge University Press.

DEUEL, R. L. (2003). Face recognition technology. *IEEE Intelligent Systems*, Mayo/Junio 2003, 4-7.

EKMAN, P. (1972). Universals and cultural differences in facial expressions of emotion. En J. Cole (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation 1971* (vol. 19, pp. 207-283). Lincoln, NE: University of Nebraska Press.

EKMAN, P. (1981). Mistakes when deceiving. *Annals of the New York Academy of Sciences, 364*, 269-278.

EKMAN, P. (1991). *Telling lies. Clues to deceit in the marketplace, politics, and marriage* (2ª. ed.). Nueva York: Norton.

EKMAN, P. y FRIESEN, W. V. (1969). Nonverbal leakage and clues to deception. *Psychiatry, 32*, 88-106.

EKMAN, P. y FRIESEN, W. V. (1982). Felt, false, and miserable smiles. *Journal of Nonverbal Behavior, 6*, 238-252.

EKMAN, P., FRIESEN, W. V. y HAGER, J. (2002). *Facial Action Coding System* (2ª ed.). Salt Lake City, UT: Research Nexus.

EKMAN, P., FRIESEN, W. V. y O'SULLIVAN, M. (1988). Smiles when lying. *Journal of Personality and Social Psychology, 54*, 414-420.

EKMAN, P. y O'SULLIVAN, M. (1991a). Facial expression: Methods, means, and moues. En R. S. Feldman y B. Rimé (Eds.), *Fundamentals of nonverbal behavior* (pp. 163-199). Cambridge: Cambridge University Press.

EKMAN, P. y O'SULLIVAN, M. (1991b). Who can catch a liar? *American Psychologist, 46*, 913-920.

FEELEY, T. H., DETURCK, M. A. y YOUNG, M. J. (1995). Baseline familiarity in lie detection. *Communication Research Reports, 12*, 160-169.

FRANK, M. G. y FEELEY, T. H. (2003). To catch a liar: Challenges for research in lie detection training. *Journal of Applied Communication Research, 31*, 58-75.

GARRIDO, E., MASIP, J. y HERRERO, C. (2004). Police officers' credibility judgments: Accuracy and estimated ability. *International Journal of Psychology, 39*, 254-275.

GRANHAG, P.-A. y STRÖMWALL, L. A. (2004). Research on deception detection: Intersections and future challenges. En P.-A. Granhag y L. A. Strömwall (Eds.), *The detection of deception in forensic contexts* (pp. 317-330). Cambridge: Cambridge University Press.

HOLMES, D. A. y GROSS, D. (2003). The new «truth machine»: Are computer technologies about to lead the war on crime? *Forensic Update, 76*, 19-23.

KASSIN, S. M. (2004). True or false: «I'd know a false confession if I saw one». En P.-A. Granhag y L. A. Strömwall (Eds.), *The detection of deception in forensic contexts* (pp. 172-194). Cambridge: Cambridge University Press.

LANGBEIN, J. H. (1976). *Torture and the law of proof.* Chicago: The University of Chicago Press.

LARSON, J. A. (1969). *Lying and its detection. A study of deception and deception tests.* Montclair, NJ: Patterson Smith. (Publicado originalmente en 1932 por The University of Chicago Press, Chicago).

LEA, H. C. (1983). *Historia de la Inquisición española*. Madrid: Fundación Universitaria Española. (Publicado originalmente en inglés en 1932 por American Scholar Publications, Nueva York).

LEVINE, T. R., PARK, H. S. y MCCORNACK, S. A. (1999). Accuracy in detecting truths and lies: Documenting the «veracity effect». *Communication Monographs, 66*, 125-144.

LITTLEWORT-FORD, G., BARTLETT, M. S. y MOVELLAN, J. (2001). Are your eyes smiling? Detecting genuine smiles with support vector machines and Gabor wavelets. En *Proceedings of the 8th Annual Joint Symposium on Neural Computation*. (Encontrado el 2 de abril de 2005, en http://www.its.caltech.edu/~jsnc/2001/Proceedings/Littlewort-Ford-G.pdf).

LU, S., TSENCHPENAKIS, G., METAXAS, D. N., JENSEN, M. L. y KRUSE, J. (2005). Blob analysis of the head and hands: A method for deception detection. En *Proceedings of the 38th Hawaii International Conference on System Sciences*. Los Alamitos, CA: IEEE Computer Society. (Encontrado el 2 de abril de 2005, en http://csdl.computer.org/comp/proceedings/hicss/2005/2268/01/22680020c.pdf).

MASIP, J. (2005). ¿Se pilla antes a un mentiroso que a un cojo? Sabiduría popular versus conocimiento científico sobre la detección no-verbal del engaño. *Papeles del Psicólogo, 26*, 78-91.

MASIP, J., ALONSO, H., GARRIDO, E. y ANTÓN, C. (2005). Generalized communicative suspicion (GCS) among police officers: Accounting for the investigator bias effect. *Journal of Applied Social Psychology*, 35, 1046-1066.

MASIP, J. y GARRIDO, E. (2000). La evaluación de la credibilidad del testimonio en contextos judiciales a partir de indicadores conductuales. *Anuario de Psicología Jurídica, 10*, 93-131.

MASIP, J. y GARRIDO, E. (2001). La evaluación psicológica de la credibilidad del testimonio. En F. Jiménez (Ed.), *Evaluación psicológica forense 1: Fuentes de información, abusos sexuales, testimonio, peligrosidad y reincidencia* (pp. 141-204). Salamanca: Amarú.

MASIP, J., GARRIDO, E. y HERRERO, C. (2002). La detección del engaño sobre la base de sus correlatos conductuales: La precisión de los juicios. *Anuario de Psicología Jurídica, 12*, 37-55.

MASIP, J., GARRIDO, E. y HERRERO, C. (2003). Facial appearance and judgments of credibility: The effects of facial babyishness and age on statement credibility. *Genetic, Social, and General Psychology Monographs, 129*, 269-311.

MASIP, J., GARRIDO, E. y HERRERO, C. (2004). Defining deception. *Anales de Psicología, 20*, 147-171.

MEISSNER, C. A. y KASSIN, S. M. (2002). «He's guilty!»: Investigator bias in judgments of truth and deception. *Law and Human Behavior, 26*, 469-480.

MOVELLAN, J. y BARTLETT, M. S. (2005). The next generation of automatic facial expression measurement. In P. Ekman y E. Rosenberg (Eds.), *What the face reveals: Basic and applied studies of spontaneous expression using the Facial Action Coding System (FACS)*. Nueva York: Oxford University Press.

PALMER, A., MONTAÑO, J. J. y JIMÉNEZ, R. (2001). Tutorial sobre redes neuronales atificiales: El perceptrón multicapa. *Psicología.com*, 5(2). Encontrado el 2 de abril de 2005, en http://www.bibliopsiquis.com/psicologiacom/vol5num2/2833/

PALMER, A., MONTAÑO, J. J. y JIMÉNEZ, R. (2002). Tutorial sobre redes neuronales atificiales: Los mapas autoorganizados de Kohonen. *Psicología.com*, 6(1). Encontrado el 2 de abril de 2005, en http://www.bibliopsiquis.com/psicologiacom/vol6num1/3301/

PARK, H. S., LEVINE, T. R., MCCORNACK, S. A., MORRISON, K. y FERRARA, M. (2002). How people really detect lies. *Communication Monographs, 69*, 144-157.

PETERS, E. (1985). *Torture*. Nueva York: Basil Blackwell.

REINALDI, V. F. (1986). *El delito de tortura*. Buenos Aires: Ediciones Depalma.

RICHARD, F. D., BOND, C. F., Jr. y STOKES-ZOOTA, J. J. (2003). One hundred years of social psychology quantitatively described. Review of General Psychology, 7, 331-363.

STRÖMWALL, L. A., GRANHAG, P.-A. y HARTWIG, M. (2004). Practioners' beliefs about deception. En P.-A. Granhag y L. A. Strömwall (Eds.), *The detection of deception in forensic contexts* (pp. 229-250). Cambridge: Cambridge University Press.

TOMÁS Y VALIENTE, F. (1973). *La tortura en España. Estudios históricos*. Barcelona: Ariel.

TOMÁS Y VALIENTE, F. (1979). *Manual de historia del derecho español*. Madrid: Tecnos.

TROVILLO, P. V. (1939). A history of lie detection. *Journal of Criminal Law and Criminology, 29*, 848-881.

VRIJ, A. (2000). *Detecting lies and deceit. The psychology of lying and the implications for professional practice*. Chichester: Wiley.

VRIJ, A. (2004). Why professionals fail to catch liars and how they can improve. *Legal and Criminological Psychology, 9*, 159-181.

WELLS, G. L. (1978). Applied eyewitness-testimony research: System variables and estimator variables. *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 1546-1557.

ZUCKERMAN, M., DEPAULO, B. M. y ROSENTHAL, R. (1981). Verbal and nonverbal communication of deception. *Advances in Experimental Social Psychology, 14*, 1-59.

CAPÍTULO 15

Verdades, mentiras y su detección: aproximaciones verbales y psicofisiológicas

Jaume Masip y Hernán Alonso
Universidad de Salamanca

1. INTRODUCCIÓN
2. LA EVALUACIÓN DE LA CREDIBILIDAD SOBRE LA BASE DEL CONTENIDO VERBAL DE LA DECLARACIÓN
   - 2.1. El Análisis de Contenido Basado en Criterios (CBCA)
     - 2.1.1. Fiabilidad entre evaluadores
     - 2.1.2. Poder discriminativo de los criterios individuales
     - 2.1.3. La precisión del CBCA
     - 2.1.4. Variables que influyen sobre la evaluación con el CBCA
     - 2.1.5. Limitaciones de la SVA
   - 2.2. El Control de la Realidad (RM)
   - 2.3. Más allá del CBCA y el RM: Las *Aberdeen Report Judgment Scales* (ARJS)
   - 2.4. La Técnica SCAN
   - 2.5. Hacia la informatización de la detección verbal del engaño
     - 2.5.1. El *Linguistic Inquiry and Word Count* (LIWC)
     - 2.5.2. El trabajo de Zhou, Burgoon, Qin y colaboradores
3. LA DETECCIÓN PSICOFISIOLÓGICA DE LA MENTIRA
   - 3.1. El polígrafo
     - 3.1.1. Aspectos generales
     - 3.1.2. Técnicas poligráficas
     - 3.1.3. La detección de la mentira mediante el polígrafo
     - 3.1.4. Implicaciones éticas del uso del polígrafo
   - 3.2. Otros instrumentos basados en medidas psicofisiológicas
     - 3.2.1. Los analizadores del estrés vocal
     - 3.2.2. Los potenciales evocados
     - 3.2.3. La resonancia magnética funcional
     - 3.2.4. La termografía facial
4. ASPECTOS APLICADOS
5. CONCEPTOS CLAVE

6. PARA SABER MÁS
   6.1. Referencias esenciales
   6.2. Referencias adicionales
REFERENCIAS

1. Introducción

En el capítulo anterior hemos visto que la observación del comportamiento no-verbal resulta de escasa ayuda para el esclarecimiento de la verdad en casos en que no se dispone de evidencia forense más sólida; como aquel que planteamos al principio, consistente en el doble homicidio de dos mujeres acaecido en mayo de 2004 en Lliçà de Vall. La evidencia parece mostrar que, ciertamente, no existen estrechos lazos entre el engaño y los indicadores conductuales, pese a la creencia popular de que es así. Pero quizá sí existan lazos entre el engaño y las palabras, o entre aquel y ciertas medidas psicofisiológicas detectables solo con la ayuda de sofisticado aparataje. En ocasiones se ha argumentado que la mentira hay que buscarla en aquello que uno altera conscientemente al mentir, es decir, en las palabras que constituyen el mensaje que se envía (por ejemplo, Undeutsch, 1989), si bien ya hemos señalado en el capítulo anterior la importancia que las emociones y su expresión tienen en este ámbito, así como la relevancia de la conducta no-verbal, que también manipulamos y con la cual también mandamos mensajes (Buller y Burgoon, 1994). En cualquier caso, la evidencia de que la información verbal contribuye a la precisión de los juicios de credibilidad en mayor medida que otros tipos de información (especialmente si consideramos que las creencias que tiene la gente sobre los indicadores verbales del engaño son más precisas que sus creencias sobre los indicadores no-verbales) resulta esperanzadora de cara a la posibilidad de detectar la mentira a partir de las palabras. Por otra parte, desde principios del siglo XX se cuenta con un célebre y polémico «detector de mentiras», el polígrafo, al cual no podemos obviar en estas páginas por mor de su innegable popularidad. Presentaremos además, si bien solo brevemente por razones de espacio, otros artilugios y aproximaciones menos conocidas centradas en la detección psicofisiológica del engaño.

Una característica común de las orientaciones verbales y psicofisiológicas es que, a diferencia de la descrita en el capítulo anterior, han desarrollado instrumentos o protocolos sistematizados. Es decir, mientras que no existe ningún listado formal de conductas no-verbales que haya que buscar en el comportamiento del sujeto (asignando por ejemplo una puntuación dada a la ocurrencia de cada una de ellas, sumando luego y sacando una puntuación total que si es mayor de determinada cifra signifique que el sujeto está mintiendo y si es mejor signifique que está diciendo la verdad), las aproximaciones verbales cuentan con listas de criterios cuya presencia en la declaración se examina, asignando puntuaciones en función de ella. Asimismo, el polígrafo se utiliza dentro de protocolos estructurados de entrevista, y los registros se evalúan numéricamente de acuerdo con normas muy específicas. En otras palabras, las aproximaciones verbal y psicofisiológica han desarrollado instrumentos y procedimientos sistematizados para la detección del engaño, cuya fiabilidad y validez pueden ser examinados. Esto

no ha sucedido con la aproximación basada en el comportamiento no-verbal. ¿Significa esto que los procedimientos verbales y psicofisiológicos permiten una mayor precisión al evaluar la credibilidad? ¿Se habrían beneficiado los *Mossos d'Esquadra* que entrevistaron a Josep Lluís de la utilización de tales procedimientos? Intentaremos dar respuesta a estas preguntas a lo largo del presente capítulo.

2. La evaluación de la credibilidad sobre la base del contenido verbal de la declaración

Si los *Mossos d'Esquadra* hubieran grabado las palabras de Josep Lluís, podríamos transcribirlas y buscar en ellas indicios verbales de la verdad o la mentira. De hecho, existe una línea de investigación que parte de la idea de que las descripciones de los hechos que se han experimentado difieren en contenido, calidad y expresión de las descripciones de hechos que son fruto de la imaginación. Esta «hipótesis de Undeutsch», así llamada en alusión al psicólogo forense alemán Udo Undeutsch, que sostenía esta idea, originó a lo largo de la segunda mitad del siglo XX la elaboración de una serie de «criterios de realidad», posteriormente integrados en el Análisis de Contenido Basado en Criterios (*Criteria-Based Content Analysis* o CBCA) de Steller y Köhnken (1989). Describimos el CBCA a continuación. Otras aproximaciones verbales parten de similares supuestos, si bien mejor articulados, según se verá más adelante.

2.1. El Análisis de Contenido Basado en Criterios (CBCA)

Pese a algunos antecedentes previos, los orígenes del CBCA parecen remontarse con claridad a una decisión de 1954 del Tribunal Supermo de la Republica Federal de Alemania. Esta establecía que cuando solo se contara con el testimonio de un menor, especialmente en casos de delitos sexuales y si dicho testimonio no se veía corroborado por otra evidencia, debía contarse con un psicólogo o psiquiatra para que testificara sobre la veracidad de la declaración (Undeutsch, 1989). Esta decisión permitió a los psicólogos alemanes entrevistar a miles de niños y adolescentes, con lo cual elaboraron, de forma intuitiva y basada en la experiencia, un conjunto de criterios verbales de realidad o de contenido. Se entendía que la presencia de tales criterios en la declaración del menor era indicadora de la veracidad de la misma.

A lo largo de los años, diversos autores propusieron diferentes conjuntos de criterios que se emplearon sin haber sido sometidos a contrastación empírica. Durante la década de los ochenta tienen lugar algunos acontecimientos decisivos. Primero, en su tesis Günter Köhnken (1982) propone una integración de los

criterios de realidad existentes, así como definiciones más precisas de los mismos y una terminología consistente. El sistema integrado de Köhnken fue luego desarrollado de forma adicional por Steller y Köhnken (1989), dando lugar al actual Análisis de Contenido Basado en Criterios. Segundo, se inician los primeros estudios empíricos sobre el procedimiento, así como su decisiva internacionalización. Para una historia más detallada, el lector puede acudir a Garrido y Masip (2001); para una descripción de los diversos conjuntos de criterios de realidad hasta llegar al CBCA, puede acudir a Manzanero (2001).

El CBCA consta de un conjunto de 19 criterios de contenido (Tabla 15.1). La presencia de tales criterios en una declaración sugiere que esta describe acontecimientos experimentados por el narrador en lugar de hechos inventados. Según Köhnken, los criterios del 1 al 13 son de tipo cognitivo, ya que resultaría muy complejo inventar una declaración que incluyera tales características. Los criterios del 14 al 18 son de tipo motivacional, porque su inclusión en el testimonio podría poner en entredicho la veracidad de la declaración, por lo que quien mienta deliberadamente se cuidará de no introducirlos. El criterio 19 alude al conocimiento específico del narrador sobre el tema de la declaración.

Tabla 15.1. *El Análisis de Contenido Basado en Criterios (CBCA).*

Criterios	Porcentajes (Vrij, 2005)	
	Buena fiabilidad [1]	Mayor presencia en verdades [2]
Características generales *(Se refieren a la declaración tomada en su totalidad.)*		
1. Estructura lógica Los diversos detalles describen idéntico curso de sucesos, la declaración en su conjunto es coherente y lógica, sus partes «encajan», la declaración tiene sentido.	79	53
2. Elaboración no-estructurada La declaración está algo desorganizada, es poco lineal, hay cambios de enfoque, los elementos relevantes están dispersos y la secuencia de sucesos no está en orden cronológico.	50	64
3. Cantidad de detalles Descripciones de lugares, personas, objetos; concreción del momento temporal de los hechos, detalladas explicaciones de acontecimientos,etc. Las repeticiones del mismo detalle no deben contabilizarse de nuevo.	77	80

(continúa)

Criterios	Porcentajes (Vrij, 2005)	
	Buena fiabilidad [1]	Mayor presencia en verdades [2]
Contenidos específicos *(Alguien que inventara la declaración no sería capaz de incluir en la misma estos contenidos, ya que ello superaría sus capacidades cognitivas. Foco en lo cuantitativo)*		
4. Engranaje contextual El acontecimiento está inserto en un contexto espacio-temporal rico y complejo.	77	69
5. Descripción de interacciones Acciones y reacciones mutuas entre el testigo y el agresor. Debe haber un mínimo de tres elementos.	75	53
6. Reproducción de conversaciones Reproducción de un diálogo en que hay una réplica virtual de las palabras de al menos una persona, como en un *role playing*.	82	69
7. Complicaciones inesperadas Dificultades que impiden la natural terminación del suceso.	60	33
Peculiaridades del contenido *(Alguien que inventara la declaración no sería capaz de incluir en la misma estos contenidos, ya que ello superaría sus capacidades cognitivas. Foco en lo cuantitativo: detalles peculiares)*		
8. Detalles inusuales Detalles extraños, algo inesperados y sorprendentes, pero no irreales.	62	53
9. Detalles superfluos Detalles periféricos que no contribuyen directamente a la alegación (por ejemplo, color de las paredes).	64	35
10. Incomprensión de detalles. Acciones o detalles que el testigo describe con exactitud pero que no comprende y que sí entiende el entrevistador (por ejemplo, confundir eyaculación con micción).	86	12
11. Asociaciones externas relacionadas Referencias a otros acontecimientos de tono sexual que tuvieran lugar fuera del incidente específico (por ejemplo, previas alusiones verbales al sexo por parte del agresor dirigidas a la víctima).	63	40
12. Alusiones al propio estado mental Descripción de los propios sentimientos y pensamientos durante el transcurso del incidente.	70	40
13. Atribución del estado mental del autor del delito Emociones, pensamientos y motivos que el narrador atribuye al supuesto autor del delito.	73	36

(continúa)

Criterios	Porcentajes (Vrij, 2005)	
	Buena fiabilidad [1]	Mayor presencia en verdades [2]
Contenidos referentes a la motivación *(Alguien que de forma deliberada ofreciera un testimonio falso no introduciría estos contenidos, porque le restarían credibilidad)*		
14. Correcciones espontáneas Corregirse a uno mismo de forma espontánea.	46	35
15. Admisión falta de memoria Admitir no acordarse de determinados detalles del acontecimiento.	58	46
16. Plantear dudas Dudar de que otros crean la alegación.	80	18
17. Autodesaprobación Censurar la propia conducta.	100	0
18. Perdonar al autor del delito No culpar o perdonar al agresor.	100	40
Elementos específicos del delito		
19. Detalles característicos del delito La descripción de los hechos se aleja de las falsas creencias legas sobre este tipo de delito y se acerca a cómo sucede realmente.	75	50
TOTAL	100	92

Notas: [1] Porcentaje de estudios en los que la fiabilidad interjueces para cada criterio individual fue buena en la revisión de Vrij (2005); [2] Porcentaje de estudios en los que cada criterio individual estuvo significativamente más presente en declaraciones verdaderas que en declaraciones falsas en la revisión de Vrij (2005).

En realidad, el CBCA no es sino el elemento central de un procedimiento más amplio, denominado Evaluación de la Validez de las Declaraciones (*Statement Validity Assessment* o SVA), orientado a examinar una serie de hipótesis referentes al origen de las alegaciones (*véanse*, entre otros, Garrido y Masip, 2001; Köhnken, 2004; Raskin y Esplin, 1991; Vrij, 2005). El procedimiento consta de tres elementos. Primero, un protocolo de entrevista semiestructurada, diseñado para maximizar la cantidad de información a obtener cuidando de no sesgar el recuerdo del entrevistado. Para ello se parte de preguntas abiertas, seguidas por otras progresivamente más cerradas que solo deben emplearse en caso de que no se haya obtenido la información necesaria (para más detalles, *véanse* Bull, 1997; Cantón, 2000; Cantón y Cortés, 2000; Garrido y Masip,

2000). La entrevista debe transcribirse literalmente para poder ser analizada con el CBCA, que es el segundo elemento del procedimiento global. Hay que examinar si cada criterio se encuentra presente o ausente en la descripción de los hechos fundamentales durante la entrevista. Algunos autores incluso aconsejan tomar en consideración el *grado* de presencia de cada criterio. El tercer elemento es la llamada «lista de validez», que toma en consideración una serie de factores que pueden haber influido sobre los resultados del CBCA y sobre la posibilidad de que estemos ante una declaración falsa. Entre ellos se encuentra el nivel de desarrollo cognitivo, lingüístico y emocional del entrevistado, su sugestionabilidad, si la entrevista se ha realizado correctamente, si existen motivos para hacer una alegación falsa, si la declaración viola las leyes de la naturaleza y si es inconsistente con otros testimonios o con evidencias materiales (por ejemplo, Steller y Boychuk, 1992). La decisión final sobre la veracidad de la declaración no debe tomarse exclusivamente sobre el resultado del CBCA, sino tras haber considerado todos y cada uno de los factores comprendidos en la lista de validez.

Si bien el CBCA (y el conjunto global de la SVA) se desarrolló para la evaluación de las declaraciones ofrecidas por menores que denunciaban haber sido objeto de abuso sexual, la investigación empírica ha examinado si el procedimiento discrimina adecuadamente entre declaraciones verdaderas y falsas: (a) ofrecidas por adultos y no solo por menores, (b) ofrecidas por testigos u otras personas y no solo por posibles víctimas, y (c) referentes a otros temas además del abuso sexual. Los resultados han sido en general favorables. En un trabajo reciente, Vrij (2005) revisa los 37 estudios empíricos en lengua inglesa sobre el CBCA que ha podido encontrar. En ellos se examina, fundamentalmente: (a) la fiabilidad interjueces al examinar los criterios; (b) el poder de discriminación entre declaraciones verdaderas y falsas de los criterios individuales del CBCA; y (c) el poder discriminativo del CBCA en su conjunto (es decir, la «precisión» del CBCA). Las conclusiones de Vrij (2005) son las siguientes.

2.1.1. Fiabilidad entre evaluadores

La primera columna numérica de la Tabla 1 indica el porcentaje de los estudios sobre la fiabilidad interjueces revisados por Vrij (2005) en los que ésta fue buena. Siguiendo a Fleiss (1980), Vrij consideró que la fiabilidad era buena si sus valores eran iguales o superiores a 0.60, con independencia del índice concreto empleado. Como podemos ver en la Tabla 1, se halló una buena coincidencia entre evaluadores en la mayoría de los estudios para todos los criterios salvo elaboración no estructurada, correcciones espontáneas y admisión de falta de memoria. En general, pues, la fiabilidad interjueces es adecuada.

2.1.2. Poder discriminativo de los criterios individuales

Casi sin excepción y según sería de esperar, los criterios estuvieron más presentes en declaraciones verdaderas que en declaraciones falsas. En otras palabras, los criterios no discriminan en sentido inverso al hipotetizado: o bien discriminan en sentido adecuado o bien no discriminan. El porcentaje de estudios en los cuales las diferencias en sentido esperado fueron significativas figura en la segunda columna numérica de la Tabla 1. Podemos ver que los criterios con un mayor poder discriminativo son cantidad de detalles, reproducción de conversaciones, engranaje contextual y elaboración inestructurada. Entre los menos discriminativos destaca autodesaprobación, que jamás ha discriminado en sentido correcto y lo ha hecho en el opuesto en dos estudios de laboratorio. Plantear dudas sobre el propio testimonio es también muy poco discriminativo. En su conjunto, los criterios motivacionales presentan una limitada capacidad para diferenciar entre declaraciones verdaderas y falsas. El escaso poder de discriminación de los criterios incomprensión de detalles, plantear dudas y autodesaprobación puede deberse a que estos aparecen con muy poca frecuencia incluso en narraciones ciertas.

Hubo más criterios en declaraciones verdaderas tanto si las habían formulado niños como narradores adultos, y tanto si correspondían a víctimas como a testigos. No obstante, es importante tener en cuenta que aunque la edad no afectara el poder discriminativo de los criterios, sí incrementó la presencia de muchos de ellos. Por otro lado, las diferencias en la presencia de criterios según el tipo de declaración (verdadera o falsa) se mantuvieron con independencia de si se declaraba sobre un acontecimiento en que se hubiera participado o sobre hechos presenciados en vivo o en vídeo. Las diferencias fueron, en general, mayores en estudios de campo que en estudios de laboratorio.

2.1.3. La precisión del CBCA

¿Es posible discriminar correctamente entre declaraciones verdaderas y falsas a partir del conjunto total de criterios del CBCA? Esta cuestión se ha examinado en dos estudios de campo (Esplin, Boychuck y Raskin, 1988; Parker y Brown, 2000), en los que se han hallado valores espectaculares (del 100 por cien en el trabajo de Esplin *et al.* y del 90 por ciento en el de Parker y Brown). Sin embargo, Vrij (2005) observa que ambos trabajos adolecen de serias deficiencias metodológicas, por lo que sus resultados son poco fiables.

La precisión se ha examinado en un total de 20 estudios de laboratorio. Para separar declaraciones verdaderas y falsas sobre la base del CBCA, en ocasiones se han empleado procedimientos estadísticos (análisis discriminante, análisis de regresión), en otras ocasiones se ha utilizado la opinión de los evaluadores expertos en CBCA, y en otras se han empleado reglas de decisión (por ejemplo, para considerar verdadera una declaración, esta debe contener los primeros cinco criterios más otros dos cualesquiera). Promediando los resultados de estos estudios,

vemos que se identificaron correctamente un 73 por ciento de las declaraciones verdaderas (rango 53%[1]-89%) y un 72 por ciento de las declaraciones falsas (rango 60%-100%)[2]. La discriminación entre un tipo y otro de declaraciones no varió en función de si los narradores habían sido niños o adultos. Sin embargo, al igual que sucedió con los criterios individuales, sí se halló que a medida que aumentaba la edad lo hacían las puntuaciones globales en el CBCA.

2.1.4. Variables que influyen sobre la evaluación con el CBCA

Ya hemos indicado que a mayor edad del narrador, mayor presencia de buena parte de los criterios individuales y mayor puntuación global del CBCA. La evidencia empírica también muestra que las preguntas abiertas durante la entrevista elicitan más criterios del CBCA que cuestiones de tipo más cerrado. El uso de la entrevista cognitiva (Fisher y Geiselman, 1992) también favorece la presencia de criterios del CBCA. La investigación muestra asimismo que las personas que conocen los criterios de contenido son más capaces de contar un historia que contenga tales criterios que quienes los desconocen (Vrij, Akehurst, Soukara y Bull, 2002). Algunas variables de personalidad, como la habilidad social, la automonitorización y la ansiedad social, correlacionan positivamente con las puntuaciones del CBCA (Vrij *et al.*, 2002). Lo mismo puede decirse de las habilidades verbales y sociales (*véase* la revisión de Vrij, 2005).

2.1.5. Limitaciones de la SVA

Entre las limitaciones de la SVA se cuenta el que los entrevistadores pocas veces realizan la entrevista de manera adecuada (Sternberg, Lamb, Davies y Westcott, 2001), con lo que corren el riesgo de sesgar la declaración y de que ésta no contenga la información suficiente para ser examinada con el CBCA. Asimismo, hay factores tales como, por ejemplo, la existencia de determinados trastornos psicológicos, que pueden influir sobre los criterios y que no se recogen en la lista de validez (Vrij, 2005). Por otra parte, algunos elementos de dicha lista de validez son difíciles de evaluar, y la interpretación que se da a otros (como lo «adecuado» de la emocionalidad durante la declaración, la presencia o ausencia de contradicciones, el realismo de la historia, etc.) resulta cuestionable a la luz de la investigación empírica (Garrido y Masip, 2001; Vrij, 2005). Además, Gumpert y Lindblad (1999) hallaron que la decisión final de los evaluadores se correlacionaba estrechamente con las puntuaciones del CBCA, desestimándose las imprescindibles consideraciones derivadas de la lista de validez.

---

[1] Este 53% fue un valor excepcionalmente bajo; el siguiente se distanciaba mucho, siendo 65%.

[2] Vrij (2005) excluye de este cómputo el trabajo de Landry y Brigham (1992) debido a deficiencias procedimentales. En este estudio se obtuvieron valores de precisión muy reducidos: 75 por ciento al clasificar declaraciones verdaderas y 35 por ciento al clasificar las falsas. Si se incluyera este estudio en el promedio, los valores globales de precisión serían del 73 por ciento para las declaraciones verdaderas y el 70 por ciento para las falsas.

En cuanto al CBCA en sí mismo, el obvio problema es su limitada precisión. Si bien esta es superior al nivel de azar (que correspondería a un índice de aciertos del 50 por ciento), también es cierto que se corre el riesgo de considerar verdaderas aproximadamente un 30 por ciento de declaraciones falsas, y de considerar falsas aproximadamente un 30 por ciento de declaraciones verdaderas. Las posibles consecuencias jurídicas y sociales de estas clasificaciones erróneas son de considerable relevancia. Es importante señalar, además, que estas cifras se basan en estudios de laboratorio. Debería examinarse cuál es realmente la probabilidad de error en casos reales por medio de estudios de campo de calidad. Esto es importante, porque dados los mecanismos emocionales y cognitivos que se ponen en juego en situaciones reales –y que por limitaciones de tipo ético no pueden simularse en el laboratorio–, puede haber diferencias entre los resultados hallados en un contexto y otro. Sin embargo, por el momento no nos queda sino ceñirnos al 30 por ciento de error derivado de la única evidencia empírica disponible (es decir, la procedente de los estudios de laboratorio).

Este elevado índice de error, la inexistencia de buenos estudios de campo y la solo parcial aceptación de la teoría subyacente al CBCA en la comunidad científica, hacen que Vrij (2005) se oponga al empleo del procedimiento en los tribunales. Sí indica, no obstante, que puede ser útil en manos de la policía para orientar la investigación en casos poco claros (un modo de emplearlo no carente de riesgos; *véase* Kassin, 2004). Una dificultad de cara a este uso es que el tipo de entrevista que normalmente efectúa la policía no se presta al análisis con el CBCA. Habría que empezar por entrenar a los policías en técnicas adecuadas de entrevista y en la evaluación según los criterios de contenido. Asimismo, cuando la SVA se utilice en otros contextos, es esencial señalar y tener en cuenta no sólo sus fortalezas, sino sobre todo sus debilidades, lo que incluye las tasas de error del CBCA.

Ignoramos el tipo de entrevista que los *Mossos d'Esquadra* hicieron a Josep Lluís, pero el hecho de que este ofreciera escasas explicaciones nos hace intuir que, probablemente, sus declaraciones no fueran analizables mediante el CBCA –que precisa de extensas narraciones libres–. Además, aunque Josep Lluís hubiera producido declaraciones extensas, el riesgo de error al clasificarlas estaría probablemente en torno al 30 por ciento. ¿Existe algún otro procedimiento alternativo?

Sin duda hay otras aproximaciones basadas en el contenido del discurso; sin embargo comparten la mayoría de limitaciones propias de la SVA. Describámoslas no obstante.

2.2. El Control de la Realidad (RM)

En 1981, Marcia Johnson y Carol Raye establecieron una diferenciación entre dos posibles orígenes de los recuerdos: un origen externo, basado en procesos perceptivos, y un origen interno, basado en el razonamiento, la imaginación y/o

el pensamiento. El proceso que las personas emplean para diferenciar entre un tipo de recuerdo y otro («¿esto sucedió o sólo lo imaginé?») fue etiquetado por las autoras como *Reality Monitoring* (Control de la Realidad o RM). Johnson y Raye (1981) especificaron cuatro tipos de información que podrían hallarse en los recuerdos: atributos contextuales (espaciales y temporales), atributos sensoriales (formas, colores, olores, sonidos, etc.), atributos semánticos, y operaciones cognitivas. Propusieron que los recuerdos de origen externo (de eventos percibidos) tendrán más atributos contextuales, sensoriales, y más detalles semánticos que aquellos de origen interno (imaginados). Estos últimos, por su parte, tendrán más alusiones a procesos cognitivos.

Dado que la verdad es el recuerdo de algo percibido y la mentira es un recuerdo generado internamente, resulta razonable plantear la posibilidad de que, quizás, la presencia diferencial de información sensorial, contextual, semántica y alusiones a procesos cognitivos en el testimonio del testigo permita diferenciar entre declaraciones verdaderas y falsas (Alonso-Quecuty, 1994). Partiendo de esta base, se ha desarrollado una interesante línea de investigación en la cual los sujetos formulan narraciones de acontecimientos reales (recuerdos de origen externo) o bien mienten (recuerdos generados internamente). Sus declaraciones se graban, y luego se transcriben para poder contabilizar la cantidad de información de diversa naturaleza presente en narraciones de acontecimientos verdaderos y falsos.

Si bien los atributos básicos son los que acabamos de señalar (contextuales, sensoriales, semánticos y operaciones cognitivas), los criterios concretos (que en principio refieren a dichos atributos) empleados por los diversos autores han sido distintos (Masip y Garrido, 2003). No obstante, son varias las investigaciones en que se ha empleado el JMCQ (*Judgment of Memory Characteristics Questionnaire*) de Sporer y Küper (1994, en Sporer, 2004), que describimos brevemente aquí a modo de ilustración. Para ello es necesario retrotraernos a un instrumento anterior, elaborado por Johnson, Foley, Suengas y Raye (1988), denominado MCQ (*Memory Characteristics Questionnaire*). El objeto del MCQ consiste en evaluar las características de los propios recuerdos. Sporer y Küper ampliaron el MCQ, reetiquetándolo como SMCQ (*Self-ratings of Memory Characteristics Questionnaire*). Su objeto consistía también en evaluar los recuerdos propios. Hacía falta elaborar un instrumento para evaluar los recuerdos de otras personas, de modo que, tomando como base de partida el SMCQ, Sporer y Küper crearon el JMCQ (*véase* Sporer, 2004). Al centrarse en el contenido de los recuerdos ajenos, el JMCQ puede ser empleado para comprobar si otras personas mienten o dicen la verdad. Consta de 43 ítems que se agrupan en ocho escalas. Se esperan puntuaciones más elevadas ante declaraciones verdaderas que ante declaraciones falsas en todas ellas salvo en Operaciones Cognitivas, en que se espera lo contrario. Las escalas son:

- *Claridad y viveza*. El criterio está presente si la declaración es clara, vívida y precisa (en lugar de vaga o imprecisa).

- *Información sensorial*. Alusiones a colores, sonidos, olores, sabores y sensaciones tactiles.
- *Información espacial*. Alusiones al lugar en que sucedió el acontecimiento, así como a la disposición espacial de personas y objetos.
- *Información temporal*. Información referente a cuándo sucedieron los hechos (hora, día, año, etc.) o a su duración.
- *Emociones y sentimientos*. Alusiones a la naturaleza e intensidad de los sentimientos de la persona durante el acontecimiento.
- *Reconstruccionabilidad*. Indaga si es posible reconstruir el acontecimiento a partir de la información que se proporciona en la declaración. Alude a la complejidad en el desarrollo de los hechos, las consecuencias anticipadas o reales de los mismos, y dudas del narrador sobre sus recuerdos.
- *Realismo*. Plausibilidad, verosimilitud y realismo de la historia.
- *Operaciones cognitivas*. Descripciones o inferencias del testigo durante el evento.

La investigación sobre la aplicación del RM a la detección del engaño ha sido revisada recientemente en los trabajos complementarios de Sporer (2004) y Masip, Sporer, Garrido y Herrero (2005; *véase* también, en español, Masip y Garrido, 2003). En relación con los criterios individuales, la evidencia empírica disponible muestra que mientras las operaciones cognitivas no parecen discriminar adecuadamente entre declaraciones verdaderas y falsas, la información contextual, espacial, temporal y el realismo parecen ser criterios prometedores. En relación con a la información sensorial los resultados son contradictorios, probablemente debido en parte a que investigadores diferentes han definido este criterio de modo distinto. Se han hallado otras discrepancias entre estudios en lo referente a la capacidad discriminativa de los criterios individuales, que pueden deberse a la diversidad de paradigmas de investigación empleados en términos de su diseño, manipulación de las variables, muestra, acontecimiento sobre el que se declara, etc. (*véase* Masip *et al.*, 2005, para una discusión en profundidad). Por ejemplo, la capacidad discriminativa de los criterios es en general superior cuando el narrador describe acontecimientos experimentados directa y personalmente que cuando describe acontecimientos meramente presenciados (Masip *et al.*, 2005). Asimismo, la edad influye sobre la presencia de algunos criterios y, bajo ciertas circunstancias, sobre su poder de discriminación (Alonso-Quecuty, 1995). La capacidad verbal y la automonitorización también tienen un efecto sobre algunos criterios (Sporer, 2004). Por último, el efecto de diversas variables (demora, repeticiones de la declaración, etc.) ha tenido efectos distintos en estudios diferentes; sin embargo estos pueden ser achacables al modo diverso en que se han operacionalizado estas variables y a diferencias adicionales entre tales trabajos (*véase* Masip y Garrido, 2003). En lo referente a la fiabilidad entre evaluadores, esta es en general satisfactoria para la mayoría de criterios.

A pesar de los confusos resultados referentes a la validez de los criterios individuales, la discriminación entre declaraciones verdaderas y falsas sobre la base de la puntuación total del RM (es decir, tomando en cuenta sus diversos criterios conjuntamente) es relativamente buena. Así, en los estudios existentes: (a) cuando se han utilizado análisis múltiples de la varianza (MANOVAs), el efecto multivariado principal de la variable veracidad de las declaraciones ha sido siempre significativo; (b) cuando las puntuaciones en los criterios del RM se han introducido como predictores en análisis discriminantes o análisis de regresión logística, el porcentaje de clasificaciones correctas (72 por ciento al identificar tanto declaraciones verdaderas como falsas, Masip *et al.*, 2005) ha sido equivalente al hallado con el CBCA; y (c) existe evidencia de que la discriminación entre declaraciones verdaderas y falsas hecha por evaluadores entrenados en el RM es significativamente más correcta (y superior al nivel de azar) que la realizada por evaluadores ingenuos (equivalente al azar) (Sporer, 2004). Sin embargo, la puntuación global del RM no es inmune a ciertas influencias. Por ejemplo, aunque Santtila, Roppola y Niemi (1999) no encontraran ningún efecto del género en sus muestras infantiles, Vrij, Edward y Bull (2001) hallaron con sujetos adultos que las mujeres obtenían menores puntuaciones que los hombres. Por último, algunas variables afectan el poder discriminativo del RM. Así, Vrij *et al.* (2001) hallaron que el procedimiento discriminaba mejor en narradores con niveles bajos de autoconciencia pública y *acting ability* que en aquellos que presentaban niveles elevados en estas dimensiones.

El RM no sólo logra niveles de clasificación equivalentes a los del CBCA, sino que además presenta algunas ventajas sobre el mismo, como son un entrenamiento más simple y una base teórica mucho más sólida y bien articulada. Sin embargo, aunque es esta una línea de investigación que merece ser explorada en profundidad, sería prematuro el aceptar evaluaciones forenses de la credibilidad del testimonio basadas en el RM en los tribunales, por las mismas razones por las que son poco recomendables las basadas en el CBCA. Entre ellas, la tasa promedio de error de un 30 por ciento.

2.3. Más allá del CBCA y el RM: Las *Aberdeen Report Judgment Scales* (ARJS)

Acabamos de describir dos procedimientos para la evaluación de la credibilidad del testimonio a partir del contenido verbal que han recibido considerable atención en la comunidad científica: el CBCA y el RM. Un paso lógico, nos dice Vrij (2000), sería la combinación de ambos métodos. Obtendríamos así un instrumento unificado basado, según Sporer (1997), en una orientación cognitivo-social. Cognitiva debido a la teoría del control de la realidad subyacente a algunos de los criterios; social porque en los contextos forenses en que se ha desarrollado la SVA

se ha prestado especial atención a la interacción víctima-agresor, lo que se refleja en algunos criterios del CBCA como descripción de interacciones, reproducción de conversaciones, o asociaciones externas relacionadas. Además, Sporer (2004) considera que el énfasis sobre los procesos cognitivos interpersonales del RM debe ser cumplimentado con las aportaciones en torno al control interpersonal de la realidad (Johnson *et al.*, 1988), atribución de la credibilidad y la teorización psicosocial sobre el engaño y su detección (DePaulo, Lindsay, Malone, Muhlenbruck, Charlton y Cooper, 2003; Vrij, 2000). También cree que el CBCA necesita una base teórica sólida, de la cual el RM no carece (Sporer, 1997).

Con estas necesidades en mente, Sporer y sus colaboradores han calculado las correlaciones entre los criterios del RM y los del CBCA en varios estudios, encontrando que un gran número de tales correlaciones son significativas. Esto refleja un cierto solapamiento entre ambos procedimientos. Las estructuras factoriales obtenidas en estudios diferentes al hacer análisis factoriales introduciendo los criterios de ambas aproximaciones han sido muy similares. Básicamente, emergen los cinco factores siguientes: (a) consistencia lógica y realismo, (b) claridad/viveza, (c) cantidad de detalles y engranaje contextual, (d) sentimientos y pensamientos, y (e) interacciones verbales y no verbales (Sporer, 1997, 2004).

Tabla 15.2. *Las* Aberdeen Report Judgment Scales *(ARJS).*

Grupos de criterios o escalas.	Ítems	Escala	r ($N = 160$) [1]	Alfa de Cronbach
Características globales				
1. Realismo y coherencia	1-4	1	0.28	0.84
2. Claridad y viveza	5-8	2	0.55	0.70
Cantidad y precisión de los detalles				
3. Cantidad y precisión de los detalles				
3a. Detalles centrales y periféricos, y precisión de los detalles	9-12	3	0.69	0.91
3b. Información espacial	13-16	4	0.54	0.84
3c. Información temporal	17-21	5	0.82	0.69
3d. Impresiones sensoriales	22-25	6	0.71	0.18
Procesos internos				
4. Emociones y Sentimientos	26-29	7	0.60	0.90
5. Operaciones cognitivas				
5a. Pensamientos y procesos cognitivos	30-32	8	0.61	0.73
5b. Procesos de memoria y ensayo	34-38	9	0.54	0.63
– Ensayo interno y externo	(34, 35)			
– Memorias de apoyo	(36, 38)			

(continúa)

Grupos de criterios o escalas.	Ítems	Escala	r (N = 160) [1]	Alfa de Cronbach
Aspectos sociales				
6. Interacciones verbales y no verbales	39-43	10	0.58	0.74
7. Detalles extraordinarios	44-45	11	0.33	0.45
8. Falta de deseabilidad social	33, 46-48	12	0.43	0.48
Memoria autobiográfica				
9. Significación personal e implicaciones	49-52	13	0.39	0.71
TOTAL			0.71	0.91

Nota: [1] Correlación promedio de las tres evaluadoras en todos los ítems de cada escala (*véase* texto).
Fuente: Datos basados en Sporer (2004) y Sporer *et al.* (2000).

Sobre la base de estas dimensiones comunes subyacentes a ambos procedimientos, así como de aportaciones teóricas sobre la memoria autobiográfica, la psicología de la atribución, el manejo de impresiones y la detección del engaño, Sporer (por ej., 2004) ha elaborado las *Aberdeen Report Judgment Scales* (ARJS), instrumento compuesto de 52 ítems en 13 escalas que se esquematiza en la Tabla 15.2. La presencia de la información de cada ítem en las declaraciones se evalúa entre 1 (poco presente) y 7 (muy presente). Con el fin de investigar la fiabilidad entre evaluadores y la consistencia interna de las ARJS, Sporer *et al.* (2000) hicieron que tres evaluadoras se familiarizaran con la literatura sobre el CBCA y el RM, tras lo cual fueron entrenadas durante unas diez horas en las ARJS. A continuación tuvieron que evaluar 80 declaraciones verdaderas y 80 declaraciones falsas con las ARJS. Se observa en la Tabla 15.2 que la correlación promedio entre las tres evaluadoras para todo el instrumento fue satisfactoria (0.71). Esto variaba no obstante para las escalas individuales, habiéndose alcanzado valores muy satisfactorios en algunas de ellas (detalles, información temporal e impresiones sensoriales) y valores insuficientes en otras (realismo, detalles extraordinarios, falta de deseabilidad social y significación personal) (Tabla 15.2). Probablemente, con un entrenamiento más intensivo y definiciones más precisas de algunos ítems (*véase* Sporer *et al.*, 2000) pueda incrementarse la fiabilidad de estas últimas escalas. La consistencia interna del instrumento global (0.91) fue excelente. Lo mismo puede decirse de todos los criterios salvo impresiones sensoriales, detalles extraordinarios y falta de deseabilidad social (*véase* la Tabla 15.2). En conjunto, pues, la consistencia interna y la fiabilidad interjueces de las escalas son generalmente satisfactorias, aunque se precisan algunas mejoras.

Sin embargo, el fin último de las ARJS consiste en discriminar entre declaraciones verdaderas y falsas. ¿Consiguen las escalas este objetivo? Sporer (2004) resume un estudio propio en el que 71 soldados escoceses describieron

unas maniobras en las que habían tomado parte o no. Las transcripciones de sus declaraciones fueron evaluadas por dos personas que habían recibido un breve entrenamiento en las ARJS. Pese a esa brevedad del entrenamiento, se obtuvieron de nuevo buenas fiabilidades interjueces. Los criterios información temporal, emociones y sentimientos, detalles extraordinarios, y falta de deseabilidad social estuvieron significativamente más presentes en las narraciones de acontecimientos reales que en las inventadas. Esto también fue así con una significación marginal para las escalas pensamientos-procesos cognitivos y significación personal. Un análisis discriminante permitió clasificar correctamente el 77 por ciento de las declaraciones falsas y el 63 por ciento de las verdaderas (Sporer, 2004). En un trabajo más reciente, nueve de las 13 escalas discriminaron adecuadamente (Sporer, 2004).

Los esfuerzos de Sporer están dando sus frutos. La precisión de las ARJS es ya equivalente a las del CBCA y el RM, teniendo el instrumento un carácter integrador y una base teórica sólida. El investigador alemán sigue trabajando en esta línea, intentando refinar las ARJS con el fin de crear un futuro instrumento con la fiabilidad y validez suficientes para poder ser aplicado en contextos forenses. Esperamos que sus esfuerzos logren culminar con dicho instrumento.

2.4. La Técnica SCAN

Aparte del CBCA, el RM y las ARJS existen otras aproximaciones a la detección del engaño basadas en el análisis del contenido verbal de la declaración. Una de ellas es la llamada «Técnica SCAN», donde «SCAN» refiere a «*Scientific Content Analysis*» o «análisis científico del contenido» (*véase* Masip, Garrido y Herrero, 2002). El procedimiento lo ideó Avinoam Sapir, expoligrafista de la policía israelí. Sapir fundó la compañía *Laboratory for Scientific Interrogation* (LSI; véase http://www.lsiscan.com), que se dedica a organizar cursillos sobre la técnica SCAN y a producir y distribuir mediante venta por correo costosos productos relacionados con la misma. De hecho hay un poderoso mecanismo de *marketing* alrededor del SCAN que hace que muchos profesionales de los cuerpos de seguridad de varios países reciban entrenamiento en su utilización, pese a que la evidencia empírica todavía no ha logrado demostrar convincentemente su validez.

La técnica SCAN se emplea, según sus proponentes, sobre una declaración escrita redactada por el propio sospechoso, si bien también puede utilizarse sobre transcripciones literales de una declaración oral, siempre que se hayan formulado preguntas abiertas que no sesguen al interrogado y que la intervención del entrevistador sea mínima (Lesce, 1990). Según se indica en el sitio web del LSI, el SCAN se basa en el «proceso de edición» que se produce cuando una persona efectúa una declaración. Esta persona debe acudir a su memoria para recordar los hechos, ordenar y seleccionar la información, decidir qué decir y qué omitir, escoger las

palabras, construir las frases... Según el LSI, la técnica SCAN rastrea este proceso mental de edición de la declaración.

Los criterios constituyentes de este procedimiento aparecen dispersos en varias publicaciones, de forma que es difícil hacer una compilación de todos ellos. No obstante, logramos recoger buena parte de los mismos en nuestro trabajo de 2002 sobre el SCAN (Masip *et al.*, 2002), e invitamos al lector interesado en conocerlos a que acuda a dicho trabajo, ya que una detallada exposición de los mismos supera los limitados objetivos de este capítulo. Algunos de los criterios del SCAN resultan intuitivamente atrayentes, como el empleo estratégico de pronombres para distanciarse de algún objeto o persona (por ejemplo: «Limpiaba *mi* pistola, puse *mi* pistola sobre la mesa y *la* pistola se disparó») o inseguridades verbales (expresiones como «creo», «pienso», etc.). Otros resultan muy inespecíficos, como los «cambios en el lenguaje»: «Un cambio de terminología o vocabulario en un lugar de la declaración en el que no se justifica el cambio puede indicar engaño» (Driscoll, 1994, p. 81). Y la mayoría parecen excesivamente ingenuos, como el que sostiene que debe haber proporcionalidad entre la cantidad de tiempo transcurrido y la cantidad de líneas escritas en declaraciones verdaderas, que si el sujeto afirma no acordarse de algo es que miente, o que si pregunta al entrevistador si eso es importante debe sospecharse engaño (*véase* Masip *et al.*, 2002).

Parte de la investigación realizada para validar el CBCA es extensible a la técnica SCAN, ya que algunos de los criterios de esta se relacionan con los del CBCA. Así, según la técnica SCAN la elaboración no-estructurada, las correcciones espontáneas y la admisión de faltas de memoria son indicadores de mentira (nótese que la hipótesis va en sentido contrario de lo predicho por el CBCA); sin embargo, la investigación empírica referente al CBCA muestra que estos indicadores nunca han estado más presentes al mentir que al decir la verdad, y en varios estudios sí han estado más presentes al decir la verdad que al mentir (Tabla 1). Porter y Yuille (1996) llevaron a cabo un estudio de laboratorio con un paradigma de delito simulado en que analizaron declaraciones verdaderas y falsas sobre la base de diversos criterios de contenido, entre ellos tres procedentes de la técnica SCAN. Ninguno de estos tres criterios diferenció entre declaraciones verdaderas y falsas. Driscoll (1994) describe un estudio de campo en que clasificó 30 declaraciones como «dudosas» ($n = 19$) y «aparentemente ciertas» ($n = 11$), si bien los criterios para clasificarlas resultan muy cuestionables (Masip *et al.*, 2002). Con la ayuda de la técnica SCAN, un evaluador logró clasificar correctamente ocho (73%) de las 11 declaraciones aparentemente ciertas y 18 (95%) de las dudosas. Sin embargo, es importante tener en cuenta que, al parecer, no se trató de una evaluación ciega. Es decir, este evaluador conocía de antemano qué declaraciones estaban en un grupo u otro, por lo que no podemos saber hasta qué punto las clasificaciones se hicieron sobre la base de los criterios o sobre la base de este conocimiento previo. Driscoll también presenta una tabla en la que muestra la

discriminación de cada criterio para los casos dudosos y aparentemente ciertos, pero sin embargo realiza sólo una inspección visual en lugar de efectuar contrastes estadísticos. Probablemente el poder discriminativo de algunos criterios que él enfatiza no alcance la significación estadística, sin embargo, dado que Driscoll no hizo estos análisis, no podemos saberlo con certeza. Estos y otros problemas procedimentales del trabajo de Driscoll hacen que las conclusiones que se puedan extraer del mismo sean escasas o nulas.

El rigor metodológico del estudio de campo de Smith (2001) es mayor, pero su estudio es innecesariamente complejo, y adolece pese a todo de numerosas dificultades. Smith presentó 27 declaraciones clasificadas como verdaderas ($n = 4$), falsas ($n = 20$) o no concluyentes ($n = 3$) a diversos grupos de evaluadores, todos ellos integrados por miembros de diversas fuerzas policiales. Los tres primeros grupos habían recibido entrenamiento en la técnica SCAN. El Grupo 1 estaba compuesto por tres policías que empleaban la técnica ocasionalmente, el Grupo 2 por dos que la utilizaban de forma muy infrecuente y el Grupo 3 por otros tres que la empleaban de forma habitual. Los integrantes de los otros dos grupos desconocían la técnica. En el Grupo 4 había dos detectives veteranos; en el Grupo 5 tres policías nuevos en el Cuerpo. Todos los grupos salvo el 4 emitieron un solo juicio de credibilidad por declaración, es decir, con independencia del número de sujetos que hubiera en el grupo, estos tomaron sus decisiones conjuntamente. En el Grupo 4 cada uno de los dos policías veteranos juzgó de forma independiente la credibilidad de cada declaración. Nótese que los «grupos» eran extremadamente pequeños, y en consecuencia no representativos de las poblaciones que pretendían reflejar. Asimismo, los miembros de cuatro de tales grupos consensuaron sus decisiones en lugar de formularlas independientemente permitiendo luego extraer un promedio grupal. Este procedimiento atípico puede haber influido de algún modo incierto sobre los resultados (Masip *et al.*, 2002).

De las cuatro declaraciones verdaderas, al menos tres fueron juzgadas correctamente por todos los grupos. Al juzgar las declaraciones falsas la precisión también fue bastante elevada (entre el 68 por ciento y el 100 por cien), salvo para los policías nuevos (45 por ciento). De hecho, si bien al considerar conjuntamente declaraciones verdaderas y falsas los 3 grupos familiarizados con la técnica SCAN obtuvieron una mayor precisión (80.2 por ciento) que los dos grupos no entrenados (58 por ciento), las diferencias solo fueron estadísticamente significativas al comparar los grupos entrenados con el de policías nuevos (48.2 por ciento de clasificaciones correctas), pero no al compararlos con los detectives con experiencia. Los tres grupos entrenados no difirieron significativamente unos de otros.

Nótese que los datos no implican necesariamente que el entrenamiento en la técnica SCAN incremente la capacidad para discriminar entre declaraciones verdaderas y falsas; existe la explicación alternativa de que simplemente haga que se formulen más juicios de mentira (de hecho, un 63 por ciento de todas las

declaraciones fue considerado falso por los tres grupos entrenados en la técnica SCAN). Dada la poca frecuencia de declaraciones verdaderas (solo cuatro) y la ausencia de diferencias entre los grupos al identificarlas, las diferencias existentes al considerar conjuntamente todas las declaraciones (verdaderas y falsas) se debieron a las falsas (20 declaraciones). Una mayor precisión puede por lo tanto reflejar una mayor tendencia a decir que las declaraciones eran falsas, algo que es más probable que suceda en los grupos de policías veteranos (entrenados o no: los policías de los grupos familiarizados con el SCAN eran también veteranos), que en el de los policías nuevos (*véase* Masip, Alonso, Garrido y Antón, 2005). Asimismo, Smith (2001) observa que la superioridad de los grupos entrenados, al no diferenciarse estos del grupo no entrenado de policías expertos, pudo no deberse al entrenamiento en la técnica SCAN, sino a su experiencia como policías, en cuyo caso el SCAN permitiría meramente sistematizar los conocimientos (o creencias) desarrollados a lo largo de su carrera.

Los resultados de este estudio muestran además que no hubo coincidencia entre los grupos entrenados en relación con los criterios específicos que se emplearon para clasificar una declaración como falsa, ni tampoco en lo referente a cuántos de ellos eran necesarios. Además, entre los indicadores que los grupos no entrenados dijeron haber utilizado para hacer sus juicios de credibilidad figuraban siete de los 13 criterios de la técnica SCAN, lo que muestra que éstos son intuitivos. Por último, solo 3 criterios de los 13 empleados por Smith se identificaron con una frecuencia mayor en las declaraciones realmente falsas que en las verdaderas.

Es evidente que los resultados empíricos de Smith no apoyan la técnica SCAN. Hasta que exista evidencia más sólida, este procedimiento no debería ser empleado.

2.5. Hacia la informatización de la detección verbal del engaño

Una vía de investigación futura en la detección del engaño a partir de las palabras se dirige hacia la informatización del proceso (*véase* Madhusudan, 2003, para un modelo general). Presentamos a continuación dos líneas de investigación independientes orientadas a este fin.

2.5.1. El Linguistic Inquiry and Word Count *(LIWC)*

Pennebaker, Francis y Booth (2001) desarrollaron un programa informático para el análisis de textos que denominaron *Linguistic Inquiry and Word Count* (LIWC). El programa compara cada palabra del texto con más de 2000 palabras-modelo agrupadas en 72 dimensiones lingüísticas. Cuantifica el número de palabras en cada categoría y ofrece el resultado como un porcentaje de las palabras en el texto. Newman, Pennebaker, Berry y Richards (2003) aplicaron este programa

a la detección del engaño en una serie de cinco estudios. Derivaron sus predicciones de la investigación previa con el LIWC sobre el estilo lingüístico que las personas emplean al escribir textos juzgados como más personales y sinceros. Newman *et al.* (2003) predijeron que, al igual que tales textos, las narraciones verdaderas presentarían más autorreferencias (pronombres personales en primera persona singular: «yo», «me», «mi»), menos palabras referentes a emociones negativas («odio», «triste», etc.) y más indicadores de complejidad cognitiva (menor empleo de verbos de movimiento y mayor uso de palabras exclusivas) que las narraciones falsas (*véase* Newman *et al.*, 2003, para una detallada fundamentación de estas hipótesis). En tres estudios los sujetos emisores tuvieron que decir la verdad y mentir sobre su postura a favor o en contra del aborto. Sus declaraciones se grabaron en vídeo (Estudio 1), o bien fueron mecanografiadas (Estudio 2) o escritas a mano (Estudio 3) por los propios emisores. En el Estudio 4 los sujetos tuvieron que describir a una persona que les agradara de forma sincera y también como si les disgustara, y una persona que les disgustara de forma sincera y también como si les agradara. Sus declaraciones se grabaron en vídeo. En el Estudio 5 se empleó un paradigma de delito ficticio en el que culpables e inocentes fueron entrevistados, mientras estaban conectados a un falso «detector de mentiras», sobre diversos detalles del delito y su participación en el mismo. Tales entrevistas también se grabaron en vídeo.

Los investigadores transcribieron las declaraciones y las analizaron con el LIWC. Crearon perfiles lingüísticos del engaño mediante unos análisis de regresión logística en los que introdujeron como predictores las 29 categorías lingüísticas empleadas en este trabajo. Se intentó a continuación predecir el engaño de cada estudio individual a partir del perfil basado en los restantes cuatro estudios. Empleando este procedimiento, se alcanzaron niveles de precisión cercanos al 70 por ciento en el Estudio 3, cercanos al 60 por ciento en los Estudios 1 y 2, y en torno al 50 por ciento en los Estudios 4 y 5. En todos los casos la precisión fue similar al clasificar declaraciones verdaderas y falsas. La discriminación en los tres primeros estudios fue superior al azar; en los dos estudios restantes no difirió significativamente del nivel de azar. Se halló asimismo que cinco categorías lingüísticas habían sido predictores significativos en más de un estudio: pronombres en primera persona (Estudios 3, 4 y 5), pronombres en tercera persona (3 y 5), emociones negativas (1, 2 y 4), palabras exclusivas (1, 2, 3, 4 y 5) y verbos de movimiento (1, 2, 3 y 5). Salvo los pronombres en tercera persona, los demás predictores (y la dirección de su efecto) coincidieron con las hipótesis. Se introdujeron estas cinco categorías en un análisis de regresión logística para predecir el engaño en los cinco estudios al mismo tiempo, alcanzando una precisión global del 61 por ciento (59 por ciento para las declaraciones verdaderas y 62 por ciento para las falsas), significativamente superior al nivel de azar.

Hubo además observadores humanos no entrenados que juzgaron la credibilidad de las declaraciones de los tres primeros estudios. Conjuntamente, su precisión

al juzgar las declaraciones verdaderas fue del 74 por ciento, pero al juzgar las declaraciones falsas solo del 30 por ciento, con una precisión promedio del 52 por ciento, equivalente al nivel de azar. El LIWC alcanzó una precisión del 66 por ciento al clasificar las declaraciones verdaderas y del 68 por ciento al clasificar las falsas, con una precisión media del 67 por ciento, significativamente superior al azar. Nótese además el pronunciado sesgo de veracidad mostrado por los evaluadores humanos, ausente en las clasificaciones del LIWC. Por lo tanto, el programa logra: (a) incrementar la precisión global respecto a los observadores humanos, situándola sobre el nivel de azar, y (b) corregir posibles sesgos (como el de veracidad) de los humanos.

Pese a todo, la precisión del LIWC es todavía muy limitada, más incluso que la alcanzada por evaluadores humanos entrenados en el CBCA, el RM o las AR-JS. Un desarrollo interesante sería informatizar tales procedimientos mediante programas similares al LIWC. Esto haría innecesario el entrenamiento de evaluadores humanos, y simplificaría y aceleraría el proceso de evaluación. La disponibilidad de un programa informático de este tipo que alcanzara buenos niveles de discriminación sería de gran ayuda a los cuerpos y fuerzas de seguridad que se enfrentaran a casos como el homicidio de Lliçà de Vall, pese al inconveniente de tener que transcribir las declaraciones. Sin embargo, es importante señalar que las diferencias entre idiomas pueden no hacer generalizables los hallazgos de Newman y sus colaboradores al español. Por ejemplo, en nuestro idioma se omiten los pronombres personales de las frases, y el sujeto se refleja en el verbo (por ejemplo, «*I run*» no se expresa como la traducción literal «Yo correr», sino como «Corro»). Habría que adaptar el programa al español para procurar detectar este tipo de cambios y replicar los resultados hallados en las declaraciones en inglés de Newman *et al.* (2003).

2.5.2. El trabajo de Zhou, Burgoon, Qin y colaboradores

La informatización de procedimientos ya existentes a la que acabamos de aludir es bastante más evidente en un estudio de Zhou, Burgoon, Nunamaker y Twitchell (2004), quienes intentaron desarrollar un sistema informático que pudiera identificar características morfológicas, sintácticas y léxico-semánticas del lenguaje basadas en el CBCA y el RM, aunque también añadieron claves procedentes de otras fuentes (*véase* Zhou *et al.*, 2004). El interés de Zhou *et al.* está sin embargo en la detección del engaño en comunicaciones textuales en diferido por computadora (es decir, correos electrónicos). Los autores hipotetizan que los emisores que mientan mostrarán en sus mensajes mayor cantidad (de palabras, de verbos, de frases...), expresividad (ratio de adjetivos y adverbios *vs.* nombres y verbos), emociones positivas, informalidad (abreviaturas tipográficas), falta de seguridad y no inmediaticidad (empleo del pasivo, referencias grupales, términos generalizadores, etc.), así como menos complejidad, diversidad léxica y especificidad (información espacio-temporal y perceptual) del lenguaje que: (a)

sus receptores y (b) otros emisores que digan la verdad (véase Zhou *et al.*, 2004, para más detalles).

Analizaron las comunicaciones por correo electrónico de 14 díadas en que el emisor había sido sincero y de 16 en que había mentido, hallando apoyo parcial para sus hipótesis. Así, los emisores mentirosos puntuaban más en cantidad, falta de seguridad, emociones positivas e informalidad (en este último caso con una significación marginal), y menos en diversidad que los emisores veraces. Además, también puntuaban significativamente más en falta de seguridad, expresividad y afecto negativo, y marginalmente menos en diversidad que sus receptores (Zhou *et al.*, 2004). Algunos hallazgos de este trabajo se contradicen con lo encontrado en la investigación previa (por ejemplo, mayor cantidad en mensajes falsos); los autores aluden a la peculiar naturaleza de las interacciones empleadas en su paradigma experimental para dar cuenta de estas discrepancias. En este sentido, se había empleado (a) comunicaciones vía correo electrónico en las que (b) no se describían vivencias sino que se daban opiniones y justificaciones. En cualquier caso, lo que deja patente este trabajo es que al menos algunos de los criterios verbales empleados para diferenciar entre declaraciones verdaderas y falsas se pueden extraer y contabilizar mediante una computadora.

El mismo equipo de investigación da un importante paso adelante en un trabajo posterior (Qin, Burgoon y Nunamaker, 2004). Veinticinco sujetos cometieron un falso robo; 16 de ellos fueron entrevistados vía *chat* y 9 por audio-conferencia. Otros 23 eran inocentes, pero fueron también interrogados (12 mediante *chat* y 11 por audioconferencia). Las grabaciones de audio se transcribieron y, junto con los textos de los *chats*, se sometieron a un análisis lingüístico. Se examinaron una serie de 19 características verbales relacionadas con la calidad, la complejidad, la especificidad, la expresividad y la informalidad del lenguaje. En este caso las diferencias fueron menos numerosas que en estudio anterior. Las características lingüísticas significativas o que se acercaron a la significación estadística fueron número de palabras, FKGL (uno de los componentes de la complejidad) y complejidad de la frase, con $ps < 0.10$, y longitud de las frases, número medio de palabras por frase e informalidad, con $ps < 0.05$. Se diseñaron diversos árboles de decisión para clasificar informáticamente las declaraciones en función de sus características lingüísticas. Cuando se introdujeron las 19 características originales y tanto las entrevistas vía *chat* como las realizadas por videoconferencia, se alcanzó una precisión del 58.30 por ciento al clasificar los textos como verdaderos o falsos. Al introducir sólo las seis claves significativas o marginalmente significativas, la precisión aumentó hasta el 62.50 por ciento. Cuando se consideraron estas claves solo en la condición *chat*, la precisión aumentó hasta el 78.58 por ciento (Qin *et al.*, 2004).

El equipo de investigación sigue trabajando en esta línea. Burgoon (2004) afirma que, con el programa informático que están desarrollando, han obtenido rangos de precisión situados entre el 61 por ciento y el 91 por ciento al juzgar

declaraciones verdaderas y entre el 61 y el 88 por ciento al juzgar declaraciones falsas. Estos resultados son prometedores. Como señala la propia Burgoon (2004), muestran que «existen características lingüísticas y de contenido que de forma conjunta pueden identificar mensajes falsos o sospechosos de forma fiable, y este tipo de análisis textual puede ser automatizado» (p. 10). Quizá con el tiempo pueda llegar a desarrollarse una herramienta informática para detectar el engaño a partir de las palabras. Sin embargo, las peculiaridades que existen en el lenguaje de cada persona concreta, así como la posible influencia de múltiples variables (edad, contexto y especialmente el idioma) sobre determinadas claves verbales, dificultan esta empresa. Queda un largo camino por delante antes de que podamos disponer de un «detector de mentiras» informatizado de naturaleza verbal. Un camino que, no obstante, ya se ha empezado a recorrer.

3. La detección psicofisiológica de la mentira

Hemos visto que los más elaborados procedimientos verbales (el CBCA, el RM y las ARJS) parecen prometedores de cara al futuro si la investigación logra mejorarlos. Sin embargo, sería arriesgado utilizarlos en el momento presente para poder saber, por ejemplo, si Josep Lluís mintió o dijo la verdad durante las entrevistas policiales. Si bien el índice de aciertos promedio de tales procedimientos se sitúa aproximadamente en el 70 por ciento, lo que es sustancialmente superior al nivel de azar, el riesgo de efectuar un juicio erróneo está en el 30 por ciento, lo cual es muy elevado. ¿Disponemos de algún otro procedimiento que nos permita diferenciar entre declaraciones verdaderas y falsas con más exactitud que los métodos verbales?

Una de las más populares orientaciones en la detección de la mentira es la basada en la medida, registro y análisis de ciertas variables psicofisiológicas. Dentro de esta orientación destaca el polígrafo o «detector de mentiras», pero no es este el único artilugio disponible. En esta última parte del presente trabajo revisaremos esta orientación en la detección de la mentira.

3.1. El polígrafo

3.1.1. Aspectos generales

A menudo el polígrafo se etiqueta como «detector de mentiras» (sensacionalista denominación debida a William M. Marston, temprano promotor del polígrafo para detectar la mentira), pero no detecta mentiras sino ciertos cambios periféricos que pueden traslucir ansiedad, miedo, culpa, o una respuesta de orientación por parte del examinado. El que estos estados internos se asocien o no con el engaño es otra cuestión. La situación es similar a la señalada en el capítulo anterior en relación con el modelo de Zuckerman, DePaulo y Rosenthal (1981). El

vínculo entre mentir y los procesos psicológicos entonces enumerados dista de ser perfecto, y lo mismo sucede con el vínculo entre tales procesos y las conductas observables. Lo mismo puede decirse del polígrafo: mentir puede o no dar lugar a ansiedad, miedo, etc., y estas emociones pueden deberse al acto de mentir o bien a otros factores. Asimismo, las alteraciones psicofisiológicas medibles pueden estar causadas por tales estados internos (que no siempre las producirán) o por otros factores. El polígrafo no detecta directamente mentiras, y no es por lo tanto un «detector de mentiras».

Normalmente los registros poligráficos comprenden la respuesta psicogalvánica, la presión sanguínea relativa, el ritmo cardíaco y la respiración. Para ello es necesario colocar unos electrodos sobre los dedos del sujeto mediante los cuales se toman las medidas electrodérmicas, un esfigmomanómetro en el brazo para las medidas sanguíneas, y unos tubos flexibles alrededor del pecho y del abdomen para las medidas respiratorias. Actualmente se están explorando procedimientos de captación que no impliquen contacto, basados en la monitorización de señales vitales por radar (Geisheimer y Greneker, 2001) y la vibrometría Doppler de láser (Holden, 2001). En cualquier caso, estos transductores transforman las medidas captadas en señales eléctricas que son enviadas bien a un polígrafo clásico, que dibuja de forma continua unos gráficos sobre una cinta rotatoria de papel mediante unas plumillas metálicas, o bien a un moderno ordenador con el software adecuado, que almacena la información y puede crear los mismos gráficos en formato electrónico, que luego se pueden imprimir. Hay un gráfico para cada canal de entrada, de ahí el nombre: polígrafo, es decir, «muchos gráficos». Algunos equipos modernos llevan incorporados programas informáticos que permiten hacer la decisión sobre la veracidad del sujeto.

3.1.2. Técnicas poligráficas

La cuestión fundamental en un examen poligráfico consiste en la comparación entre la reactividad fisiológica ante diversos tipos de preguntas. Existen varios procedimientos poligráficos, entre los cuales destacan la Prueba de la Pregunta Control[3] (*Control Question Test* o CQT), reetiquetada como Prueba de la Pregunta de Comparación (*Comparison Question Test*, también CQT) y la Prueba

[3] Al referirnos a los procedimientos poligráficos hemos traducido «test» por «prueba», en lugar de mantener la palabra original tal como se hace habitualmente en la psicología hispana al referirse a los tests psicométricos. Las pruebas poligráficas carecen de la uniformidad de administración, fiabilidad, validez, etc. de cualquier test psicométrico aceptable (por ejemplo, Masip, 2002). Por ejemplo, las preguntas que se formulan son distintas en cada examen, muchas características de la administración de la prueba dependen arbitrariamente del examinador, etc. La utilización en español de la palabra «test» en este ámbito podría en consecuencia inducir a confusión, al evocar en la mente del lector los rigurosos tests psicométricos. Optamos pues por la traducción literal, «prueba», que refleja llanamente y sin connotaciones de ningún tipo la realidad de un examen poligráfico: una prueba que el examinado debe superar.

del Conocimiento del Culpable (*Guilty Knowledge Test* o GKT), una modalidad de las Pruebas del Conocimiento Oculto[4] (*Concealed Information Test* o CIT). En una CQT se alternan tres tipos de preguntas: Irrelevantes (edad, nombre, etc.), relevantes, que son las directamente concernientes al caso que se investiga (por ejemplo: «¿Acabó usted con la vida de su esposa y de la madre de esta?») y preguntas control o de comparación. Estas últimas son deliberadamente ambiguas e imprecisas, abarcan largos periodos de tiempo y es imposible contestarlas negativamente con plena seguridad. Por ejemplo: «¿Antes de los 20 años de edad, causó usted daño a otra persona?». La CQT consiste en varias fases: una entrevista previa, la fase de interrogatorio y registro de los índices fisiológicos, la fase de análisis e interpretación de los registros, y la fase de *feedback* e interrogatorio posteriores (por ejemplo, Masip, 2002). En la entrevista previa, entre otras cosas se elaboran las preguntas y se discuten con el examinado, y se insta a este a que conteste negativamente a las preguntas control, pues de lo contrario «sería el tipo de persona que puede haber cometido el delito». En teoría esto hace que el inocente se preocupe por su reacción ante las preguntas control, puesto que no está seguro de que su respuesta negativa se corresponda con la realidad, mientras que el culpable lo haría más ante las preguntas relevantes, más salientes, centrales y relevantes para él. De modo que se esperaría una mayor activación ante las preguntas control que ante las preguntas relevantes en los inocentes, y una mayor activación ante las preguntas relevantes que ante las preguntas control en los culpables (por ejemplo, Raskin, 1982). Estas asunciones han recibido severas críticas (Lykken, 1998); por ejemplo, se argumenta que si el delito es serio incluso los inocentes se activarán más ante las preguntas relevantes que ante las preguntas control (*véase* Masip, 2002, para una revisión en profundidad de las críticas contra la CQT). Asimismo, la teoría psicológica detrás de la CQT no está clara (*véase* el informe del *National Research Council*, 2003, para algunas posibles teorías explicativas, que podrían ser aplicables en distintas situaciones).

Durante la prueba, el sujeto está conectado al polígrafo mientras se le van formulando una por una las preguntas, a las que debe responder solo con un «sí» o con un «no». Las dos preguntas iniciales no se consideran en el análisis: la primera (típicamente: «¿Entiende usted que solo voy a formular las preguntas que hemos discutido?») puede generar activación por el mero hecho de ser la primera; la siguiente (por ejemplo: «En relación con el homicidio de su esposa y de su suegra, ¿procurará usted responder todas las cuestiones con sinceridad?»)

[4] Aunque la GKT sea la CIT más conocida, no es la única. También están el *Peak of Tensión Test* (POT) y el *Guilty Action Test* (GAT). Todas las CIT se orientan a elicitar reacciones en el examinado ante la presencia de información familiar para él (por ejemplo, la información que debe poseer el culpable de un delito sobre los pormenores del mismo).

es relevante, y puede generar activación por ser la primera pregunta relevante. Tras ella hay tres o cuatro secuencias formadas por una pregunta neutral (por ejemplo: «¿Se llama usted Josep Lluís?»), seguida por una pregunta control, seguida a su vez por una pregunta relevante. Hay pues tres o cuatro comparaciones relevante-control posibles para cada canal (electrodérmico, cardíaco, respiratorio). La serie completa de preguntas se formulará por lo menos tres veces durante la fase de registro de las variables fisiológicas, con pausas entre una y otra ocasión (Raskin, Kircher, Horowitz, y Honts, 1989). En la fase siguiente, se examinan o se calculan numéricamente las diferencias a partir de los registros y se toma una decisión. Puede resolverse que el sujeto es inocente, culpable, o puede que su inocencia o culpabilidad no pueda determinarse porque las diferencias en activación ante las preguntas relevantes y las preguntas control han sido excesivamente pequeñas. En la última fase el examinador hace saber al examinado el resultado de la prueba y puede que trate de obtener una confesión.

La CQT es la prueba poligráfica que se emplea normalmente en casos criminales en aquellos estados norteamericanos en que los resultados del polígrafo son admisibles en los tribunales. En otros países como Israel o Japón se utiliza la GKT (Prueba del Conocimiento del Culpable). Esta parte de principios completamente distintos que la CQT, basándose en la teoría de la respuesta de orientación. Esta afirma que, como respuesta a un estímulo nuevo o significativo, se produce una respuesta de orientación para facilitar una conducta adaptativa. Con la GKT se genera una respuesta de orientación en el sujeto cuando este se topa con un ítem de información que es para él claramente distinto de los restantes (*véase National Research Council*, 2003). Así, la GKT consta de una serie de preguntas de elección múltiple sobre información referente al caso que, aparte de la policía, solo puede conocer el culpable. El examinador va leyendo cada pregunta y, una por una, las diversas alternativas de respuesta (estas también pueden ser fotografías, sonidos, etc.). Solo una de tales alternativas es la correcta. Por ejemplo, podríamos preguntar: «¿Cómo murió la víctima?: ahogada en la bañera ... apuñalada ... estrangulada ... de un disparo ... al ser arrojada por la ventana ... de un golpe en la cabeza». El examinado, que está conectado al polígrafo, va diciendo «no» tras cada opción de respuesta, o bien va repitiendo dicha opción en voz alta. Se asume que si es culpable reaccionará con más fuerza ante la alternativa correcta que ante las incorrectas (Lykken, 1998).

Para este procedimiento basta con seis alternativas de respuesta, de las cuales la primera nunca será la correcta y no debe puntuarse, ya que produce activación por el mero hecho de ser la primera. Restan por lo tanto cinco opciones válidas. Es muy importante que no haya ninguna alternativa que sea saliente para un sujeto inocente; su posibilidad de activarse ante cada alternativa debe ser de 1/5 (20 por ciento). Las preguntas deben tratar sobre detalles del delito

que: (a) no sean de conocimiento público, y (b) el culpable haya podido advertir y sea probable que no haya olvidado. La precisión de la prueba aumentará cuantos más ítems incluya (*véase* Lykken, 1998). Nótese que este procedimiento no pretende detectar el engaño, sino el conocimiento que debe poseer el culpable. Una de las debilidades de la GKT es, desde luego, que alguien que haya presenciado el delito sin haberlo cometido, o en muchos casos incluso alguien que meramente haya visitado la escena del crimen también tendrá ese «conocimiento oculto». Por ejemplo, resulta dudoso que pudiéramos someter a Josep Lluís a una GKT, dado que conocía perfectamente el lugar y fue él quien encontró los cadáveres y la casa revuelta, de modo que sabe cómo quedó el escenario tras el hecho. Pese a todo, la base teórica de la GKT es más sólida que de la CQT, y tiene una mayor aceptación entre la comunidad científica (Iacono y Lykken, 1997).

3.1.3. La detección de la mentira mediante el polígrafo

La literatura sobre la detección del engaño con el polígrafo es extremadamente profusa –y, debemos añadir, controvertida debido a la pugna entre los defensores de la CQT y sus opositores–. Se han publicado un sinnúmero de libros y extensos artículos científicos centrados sobre diversos aspectos relacionados con el polígrafo. En consecuencia, la visión que ofrezcamos en estas escasas páginas será necesariamente incompleta (para una descripción más amplia, *véase* Masip, 2002). En cualquier caso, en favor de la actualidad y la neutralidad vamos a apoyarnos en informes oficiales. En el año 2003, el *National Research Council* [NRC] de los EE.UU. publicó un detallado informe sobre el polígrafo. El NRC fue organizado en 1916 por la *National Academy of Sciences*, sociedad científica sin ánimo de lucro que desde 1863 tiene el deber de asesorar al gobierno de los EE.UU. sobre temas científicos y técnicos. El informe del NRC se realizó a petición del Departamento de Energía de los Estados Unidos, y fue elaborado por una comisión multidisciplinar compuesta por más de una docena de reputados científicos, entre los cuales no se encontraban ni los defensores a ultranza ni los fieros críticos del empleo del polígrafo, lo cual garantiza una cierta neutralidad. El trabajo de la comisión de expertos, publicado bajo la forma de un informe final de casi cuatrocientas páginas que examina una larga serie de aspectos científicos y prácticos relacionados con el empleo del polígrafo, tiene una solidez y un nivel de análisis extraordinarios. En octubre de 2004 se publicó otro informe oficial, esta vez en el Reino Unido y bajo los auspicios de la *British Psychological Society* (BPS) (Bull, Baron, Gudjonsson, Hampson, Rippon y Vrij, 2004). Se trata de un breve documento de 33 páginas, mucho más superficial que el informe americano, en el cual se apoya en varios puntos. Para la redacción de las páginas siguientes nos hemos

apoyado fundamentalmente en el informe del NRC[5] (2003), con alusiones puntuales al de la BPS (Bull *et al.*, 2004).

• Medidas fisiológicas

Según el NRC (2003), los estados psicológicos asociados con el engaño pueden de hecho reflejarse en las respuestas fisiológicas que mide el polígrafo; sin embargo, tales estados pueden darse también en ausencia de engaño. Además, otros factores psicológicos y fisiológicos (por ejemplo, la ansiedad al ser sometido a la prueba) también influyen sobre las respuestas medidas por el polígrafo. Todo esto genera una gran ambigüedad con respecto al origen de tales respuestas, que según el NRC limita las mejoras de la técnica poligráfica que puedan producirse en el futuro.

El NRC también cuestiona la práctica habitual de promediar las medidas cardíacas, electrodérmicas y respiratorias, ya que responden de manera distinta a diversos procesos psicológicos (*véase* NRC, 2003, Apéndice D). Además, las respuestas cardiovasculares varían mucho entre personas distintas, las medidas electrodérmicas «pueden ser elicitadas por tantos estímulos que es difícil aislar antecedentes psicológicos específicos» (NRC, 2004, p. 83), y la respiración puede controlarse con facilidad y sus cambios producen a su vez variaciones en el ritmo cardíaco y en la actividad electrodérmica. El NRC concluye que «hay una falta de correspondencia considerable entre los datos fisiológicos que el polígrafo proporciona y los constructos subyacentes que los examinadores poligráficos creen que miden» (p. 83). Aunque mentir *siempre* produjera los cambios fisiológicos que se miden (lo cual no se ha demostrado), la presencia de tales cambios no significaría necesariamente que se estuviera mintiendo, ya que pueden ser causados por otros factores distintos.

• Ciencia básica

Según el NRC, la investigación poligráfica no se ha desarrollado a lo largo del tiempo tal como suele hacerlo la investigación en cualquier campo científico: no ha ido acumulando conocimientos ni fortaleciendo sus fundamentos científicos. La base teórica subyacente a la detección de la mentira con el polígrafo es extremadamente endeble. Aunque existen algunas hipótesis concernientes a los mecanismos explicativos que pudieran dar cuenta de la activación diferencial ante preguntas relevantes y preguntas control, la investigación poligráfica no ha contrastado tales

[5] El interés del Departamento de Energía al encargar la revisión sobre el polígrafo al NRC estaba en la utilización del examen poligráfico en la selección y revisión periódica de personal en cargos relacionados con la seguridad nacional norteamericana. Algunas consideraciones del comité se refieren específicamente a estos fines concretos del polígrafo. Dado que los mismos presentan características muy específicas que se alejan de las que son propias de su utilización en la investigación criminal, vamos a omitir tales consideraciones. En cualquier caso, aproximadamente el 80 por ciento del contenido del informe del NRC es de relevancia para el presente capítulo, incluso el análisis de la validez, ya que prácticamente no se ha realizado investigación sobre la precisión del polígrafo en el tipo de situaciones que interesaba al Departamento de Energía.

hipótesis. En realidad la investigación se ha centrado exclusivamente en la práctica, focalizándose tan solo sobre la precisión desde una perspectiva por completo ateórica en lo referente a los mecanismos subyacentes a la reactividad fisiológica. El desconocimiento de los procesos subyacentes a las medidas poligráficas (limitada validez de constructo) cuestiona la generalización de los resultados empíricos a contextos o grupos poblacionales distintos de los estudiados (NRC, 2003).

Además, el NRC observa que la investigación poligráfica se ha desarrollado de espaldas a los avances conceptuales, teóricos y tecnológicos realizados en ciertas disciplinas directamente relacionadas con ella, como la psicología y la fisiología. Esto puede deberse a que, en su mayoría, la investigación poligráfica ha sido impulsada más por las necesidades y demandas de los profesionales de la ley y el orden que por la indagación científica básica. De hecho, mucha investigación poligráfica se ha llevado a cabo en organismos comprometidos con el uso del polígrafo los cuales creen que éste funciona adecuadamente (NRC, 2003).

La precisión alcanzada puede verse bajo la influencia de factores como la raza, el sexo, la personalidad, el grupo social o étnico, y posibles alteraciones médicas y psicológicas del examinado. También puede depender de las expectativas del examinador y del examinado, de la prueba poligráfica que se emplee, de las preguntas, de si el examinado utiliza estrategias para burlar al polígrafo, etc. Cada examen poligráfico concreto es distinto de todos los demás. La investigación en esta área no ha explorado sistemáticamente la influencia de estos factores, y se ha desarrollado ajena a ciertos desarrollos en disciplinas próximas (como la psicología social y la psicofisiología) que han examinado la influencia de los mismos. Por ejemplo, hay evidencia que sugiere que tanto si el examinador como si el examinado son miembros de un grupo socialmente estigmatizado, el examinado puede mostrar una respuesta cardiovascular más fuerte ante preguntas relevantes, con independencia de si está mintiendo o diciendo la verdad (NRC, 2003, *véase* pp. 88-89).

- Administración de la prueba

Al hilo de lo que acabamos de señalar, el NRC (2003) concluye que «algunos aspectos de la interacción en el contexto de la prueba poligráfica pueden constituir fuentes significativas de error sistemático en la interpretación poligráfica... reduciendo la validez de la prueba» (p. 91). De hecho, los modos de administración del examen poligráfico permiten un sinnúmero de variaciones que pueden alterar la precisión.

El NRC admite que el análisis informatizado de los registros poligráficos puede, en teoría, incrementar la validez del procedimiento, pero solo moderadamente. Advierte no obstante que los procedimientos actuales para analizar los registros mediante ordenador tienen una base puramente empírica que no está respaldada por ninguna teoría contrastada que justifique la inclusión de determinadas medidas poligráficas. Además, su fundamentación estadística es problemática,

y se han contrastado con un número insuficiente de sujetos cuya homogeneidad impide conocer su adecuación para ser aplicados a muestras distintas (NRC, 2003). Según el NRC estas dificultades son extensibles a los posibles sistemas expertos que combinen los resultados poligráficos con otros datos.

• Utilidad del polígrafo

El NRC (2003) observa que los exámenes poligráficos pueden tener cierta utilidad: pueden lograr que los culpables confiesen, pueden inhibir conductas indeseables entre malhechores que crean en su precisión, etc. Pero esta utilidad se alcanzaría también con cualquier procedimiento fraudulento de nula validez, siempre y cuando los sujetos *creyeran* que es válido, según se desprende de la investigación sobre el *bogus pipeline* (Roese y Jamieson, 1993). En cualquier caso, a largo plazo el conocimiento público de que una técnica tiene una validez limitada afectará negativamente su utilidad.

• La validez del polígrafo como detector de mentiras

El informe británico (Bull *et al.*, 2004) se limita a examinar la precisión de los estudios de campo, puesto que en estudios de laboratorio, en los que normalmente se emplea un paradigma de delito simulado, las consecuencias para el examinado son poco graves en comparación con una situación real. En consecuencia, su motivación para superar la prueba y la posible reactividad psicofisiológica resultante serán asimismo escasas. Sin embargo, los estudios de campo, en que se utilizan casos reales, tampoco están exentos de problemas. Quizás el más serio sea la ausencia de un criterio de verdad independiente de la propia evaluación poligráfica. A menudo el polígrafo se emplea cuando no hay pruebas más sólidas, de manera que ante la ausencia de las mismas no se puede verificar por medios ajenos al resultado poligráfico si el sospechoso es culpable o inocente. Un criterio que se ha empleado con frecuencia es la confesión del sospechoso, o bien la de otra persona que lo excluya como culpable. Sin embargo una confesión no es independiente del resultado del polígrafo. Como se observa en el informe de la BPS:

> Un sujeto culpable que supere la prueba es poco probable que confiese, puesto que no hay evidencia adicional contra él. Dado que este sujeto es el culpable, es poco probable que alguna otra persona confiese ese delito. En otras palabras, en este caso normalmente no se producirá ninguna confesión. Esto, sin embargo, implica que el caso no se incluirá en el estudio de campo, puesto que sólo se incluirán aquellos casos en que se haga una confesión. Por lo tanto nadie advertirá la decisión poligráfica incorrecta, y el resultado es que los porcentajes de precisión que figuran en los estudios de campo basados en confesiones (casi todos los estudios de campo) probablemente estén inflados (Bull *et al.*, 2004, p. 14).

El informe de la BPS aporta datos de un total de siete revisiones sobre la validez de la CQT, publicadas entre 1985 y 2002. El número de trabajos incluidos en cada una de ellas varía entre tres y diez. El porcentaje de mentirosos identificados oscila según la revisión considerada entre el 83 y el 89 por ciento, y el porcentaje de mentirosos juzgados veraces está entre el 10 y el 17 por ciento, salvo en la revisión de Raskin y Honts (2002), en la que fue del 1 por ciento pero según la cual un 10 por ciento de decisiones no fueron concluyentes. El porcentaje de sujetos veraces identificados osciló entre el 53 y el 78 por ciento, pero entre un 20 y un 47 por ciento de ellos fueron juzgados mentirosos, salvo (de nuevo) en la revisión de Raskin y Honts, en que dicha tasa se redujo hasta el 12 por ciento, a expensas de un 29 por ciento de decisiones no concluyentes (en las demás revisiones en que se ofreció información sobre las decisiones no concluyentes, estas abarcaron entre el dos por ciento y el once por ciento). En definitiva, según estas tasas –infladas por lo señalado en el párrafo anterior–, la CQT permite detectar bastante bien a los mentirosos, pero juzga a muchos de quienes dicen la verdad como insinceros, quizás porque la importancia percibida de las preguntas relevantes es mucho mayor que la de las preguntas control incluso para un inocente. La elevada tasa de errores al evaluar a sujetos inocentes puede tener consecuencias jurídicas y personales de enorme trascendencia.

El comité británico sólo pudo localizar dos trabajos de campo sobre la precisión de la GKT (Elaad, 1990; Elaad, Ginton y Jungman, 1992). En ambos, la correcta identificación de quienes decían la verdad fue casi perfecta (98 y 94 por ciento respectivamente), pero la capacidad para detectar a los mentirosos fue extremadamente baja (42 y 76 por ciento respectivamente, el resto de mentirosos se juzgaron veraces). Estos resultados tampoco sorprenden, ya que puede haber culpables que no adviertan determinados detalles del delito que luego se incluyan en las preguntas, por lo que no se activarán ante las opciones relevantes.

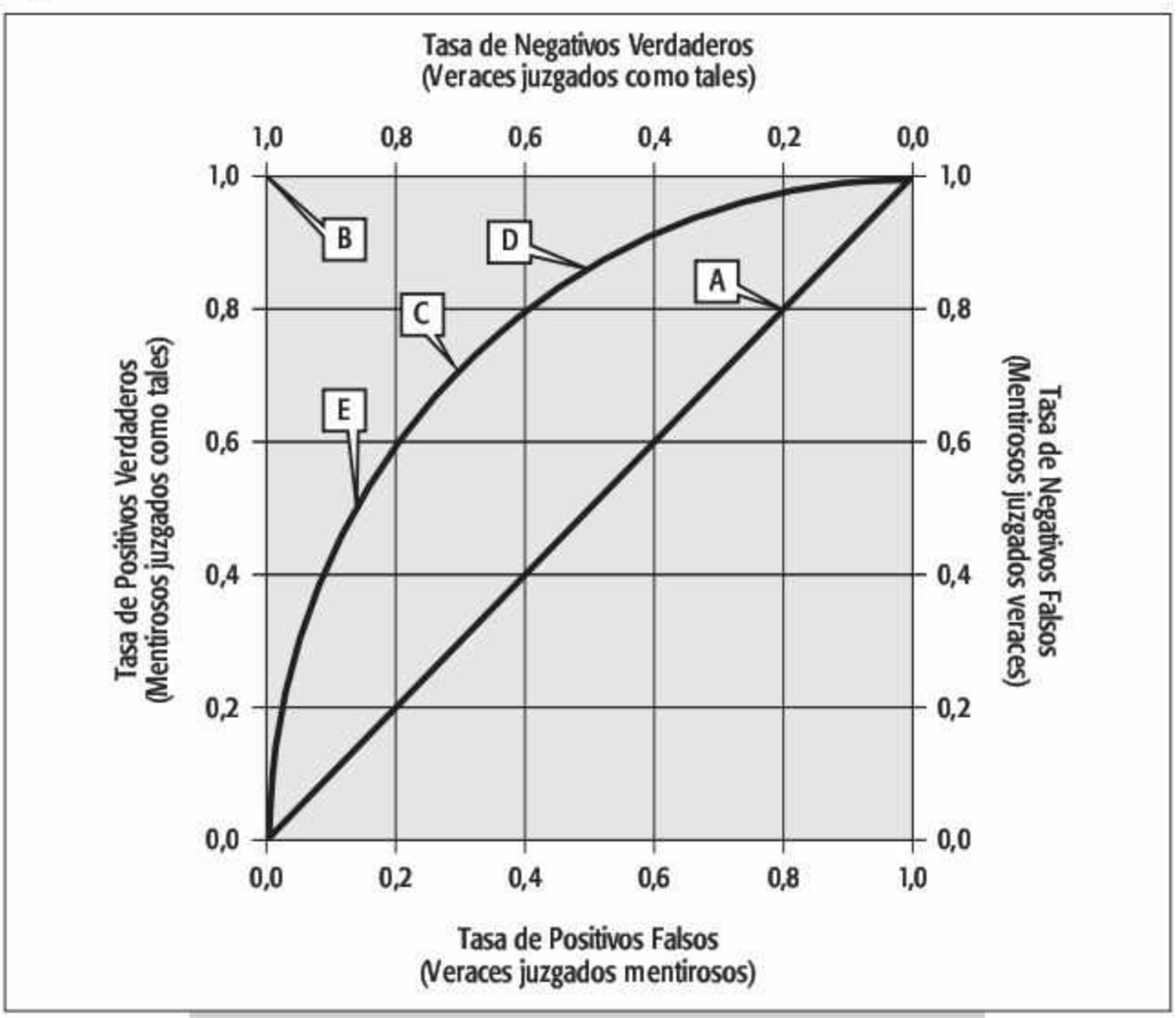
El informe norteamericano (NRC, 2003) aboga por la no utilización de porcentajes como los que acabamos de ofrecer para examinar la precisión de un procedimiento como el polígrafo. Basándose en la teoría de la detección de señales, establece una diferenciación entre la precisión y los puntos de corte. Veámoslo brevemente. Imaginemos un eje horizontal con una escala que represente los posibles valores obtenidos en la prueba poligráfica. A mayores valores, mayor reactividad psicofisiológica ante preguntas relevantes (RRel) y menor reactividad ante preguntas control (RCon). Sobre este eje hay dos distribuciones normales: la de los veraces, situada a la izquierda (RCon > RRel), y la de los mentirosos, a la derecha (RCon < RRel). Estas dos distribuciones pueden estar muy juntas o muy separadas. Si están muy juntas, el grado de solapamiento entre ellas será mayor que si están separadas. Es a esta distancia entre las distribuciones a lo que se refiere la *precisión*. Si ambas distribuciones están superpuestas la precisión será nula; no habrá manera de diferenciar entre una y otra. Si están

tan separadas que no llegan a solaparse en absoluto, la precisión será máxima. Pero por lo general ambas distribuciones presentan un cierto grado intermedio de solapamiento. La precisión no está bajo nuestro control; en el caso del polígrafo depende de la naturaleza de las medidas. Una cosa diferente de la precisión son los *puntos de corte*, es decir, a partir de qué valores en este eje de puntuaciones poligráficas consideramos que los resultados indican engaño, son inconclusivos o indican veracidad. A diferencia de la precisión, sí podemos variar los puntos de corte. Si los ubicamos más a la izquierda (valores más bajos) detectaremos a más mentirosos, pero también clasificaremos como tales a más sujetos veraces (es decir, sujetos ubicados en la distribución de la izquierda). Si los ubicamos más a la derecha (valores más elevados) detectaremos a más sujetos veraces, pero también consideraremos sinceros a más mentirosos. Así, *dependiendo de dónde estén ubicados los puntos de corte dada una precisión específica*, obtendremos determinados valores de positivos verdaderos (mentirosos juzgados como tales), positivos falsos (veraces juzgados mentirosos), negativos verdaderos (veraces juzgados como veraces) y negativos falsos (mentirosos juzgados como veraces). Los puntos de corte son arbitrarios o convencionales, y son una cosa diferente de la precisión. *Para idéntica precisión se pueden alcanzar múltiples porcentajes de acierto o error al variar los puntos de corte.* Por lo tanto, los porcentajes no reflejan la precisión, sino una combinación entre ésta y los puntos de corte.

Por esta y otras razones (*véase* NRC, 2003, p. 50), en lugar de ofrecer tantos por ciento el NRC presenta sus cálculos sobre la precisión del polígrafo como el área (*A*) que queda debajo de una curva ROC. Una curva ROC (*Receiver Operating Characteristics*) contempla los positivos verdaderos, los positivos falsos, los negativos verdaderos, los negativos falsos, sus relaciones y la precisión. En la Figura 1 presentamos un ejemplo de curva ROC. La línea diagonal (que dejaría debajo de sí el 50 por ciento del área del espacio ROC, de modo que $A = 0.50$) corresponde al nivel de azar. A lo largo de esta línea habría tantos positivos verdaderos como falsos, y tantos negativos verdaderos como falsos. Por ejemplo, si detectáramos correctamente el 80 por ciento de mentirosos también etiquetaríamos como mentirosos al ochenta por ciento de quienes fueran veraces (punto señalado con una «A» en la Figura 1). La precisión perfecta se daría cuando el cien por cien del área quedara bajo la curva ROC ($A = 1$). Esto sucedería solo en el punto etiquetado «B» en la Figura 1, en donde las tasas de detección de mentirosos y veraces son uno (es decir, del 100 por cien) y las de positivo falso y negativo falso son cero. La línea curvada de la Figura 1 corresponde a una *A* algo menor de 0.80. Aquí podemos apreciar la independencia entre precisión y criterio de decisión (o punto de corte) a la que hemos aludido anteriormente. Dado este poder de discriminación (precisión) cercano al 80 por ciento, si adoptamos una estrategia de decisión equilibrada que nos permita detectar la misma proporción de personas veraces y mentirosas (del 75 por ciento), tendremos tasas de positivo y negativo falsos de aproximadamente el 25 por ciento

(punto «C» en la curva de la Figura 15.1). Si deseamos detectar a más mentirosos (por ejemplo situando el punto de corte en puntuaciones más bajas en la prueba poligráfica), lo haremos a expensas de incrementar la tasa de falsos positivos. Es lo que sucede en el punto «D» de la curva, en que superamos la tasa del 85 por ciento de identificación de mentirosos pero también consideramos mentirosos al 50 por ciento de quienes dicen la verdad, pese a que la precisión (*A*) es ciertamente bastante elevada. La situación es la opuesta en el punto «E» de la curva. Aquí solo detectamos al 50 por ciento de los mentirosos, pero logramos identificar a más del 85 por ciento de quienes dicen la verdad.

Figura 15.1. *Curva ROC*



El NRC logró localizar 217 informes que describían 194 estudios sobre la validez del polígrafo. Se seleccionaron aquellos que cumplieran unos criterios mínimos (verdad básica independiente[6], inclusión de sujetos inocentes y culpables,

[6] Curiosamente el comité admitió estudios de campo cuya verdad básica se había determinado sobre la base de una confesión, lo cual no es un criterio independiente, tal como hemos argumentado en el texto.

información suficiente para calcular la precisión, evaluación «ciega» de los gráficos, etc.), quedando un conjunto de 57 estudios cuya calidad promedio era no obstante bastante baja (NRC, 2003). A partir de los índices de validez de estos 57 trabajos se derivaron empíricamente las curvas ROC. Cincuenta estudios (37 CQTs y 13 GKTs) eran *experimentos de laboratorio* realizados sobre 52 muestras, con un total de 3099 exámenes poligráficos. Para la CQT, el 50 por ciento de los estudios estaba entre $A = 0.83$ y $A = 0.90$, con una mediana de 0.85; para la GKT, el 50 por ciento de los estudios estaba entre $A = 0.85$ y $A = 0.96$, con una mediana de 0.88. Considerando conjuntamente la CQT y la GKT, el 50 por ciento de los estudios se situaba entre los valores $A = 0.81$ y $A = 0.91$, siendo la mediana $A = 0.86$. Hubo no obstante gran variabilidad entre estudios, más de la esperada por azar, debida a factores que el comité no logró identificar. Los restantes 7 trabajos (6 CQT) eran *estudios de campo*, con un total de 582 exámenes poligráficos. La mediana fue $A = 0.89$, estadísticamente igual que la obtenida en estudios de laboratorio. Es importante recordar que estos valores de precisión no equivalen directamente a porcentajes de clasificaciones correctas; estos dependen, además de la precisión, de los puntos de corte.

Un aspecto de especial interés son los posibles intentos del sujeto examinado para alterar las medidas poligráficas. Para ello puede emplear subrepticiamente estrategias físicas o mentales que incrementen su activación ante las preguntas control (contraer músculos, infringirse dolor, etc.), que la reduzcan ante las preguntas relevantes (imaginería mental, desviar la atención, entrenamiento en *biofeedback*, etc.), o que reduzcan su reactividad global (por ejemplo, mediante el uso de drogas). La escasa investigación existente sobre las drogas sugiere que estas no afectan la detectabilidad (NRC, 2003). El entrenamiento en estrategias físicas, aisladamente o en combinación con estrategias mentales, puede hacer que los sujetos mentirosos no sean detectados con el polígrafo (NRC, 2003). El NRC concluye que todas las respuestas medidas por el polígrafo pueden ser alteradas a voluntad a través de estrategias cognitivas o físicas, que la evidencia empírica apunta a que tales estrategias se pueden aprender, y que algunas técnicas pueden hacer que una persona que esté mintiendo no sea detectada con el polígrafo.

Las conclusiones finales del NRC (2003) referentes a la validez del polígrafo son que éste puede discriminar entre personas veraces y mentirosas que no hayan sido entrenadas en estrategias para burlar al polígrafo, alcanzando una precisión significativamente superior al azar (representado por $A = 0.50$) pero muy por debajo de la perfección ($A = 1.0$). No obstante, el NRC sostiene que, casi con toda seguridad, los niveles alcanzados en los estudios revisados sobreestiman la precisión real del polígrafo en ámbitos aplicados. Primero, porque en los *experimentos de laboratorio* las condiciones de aplicación de la prueba, las características de los examinados, y la naturaleza y contexto de la investigación varían menos que en situaciones reales. Segundo, porque los *estudios de campo* a menudo adolecen de sesgos como una selección inadecuada de estudios (*véase* la cita de Bull

et al., 2004, al principio de este subapartado), la administración de la prueba por examinadores que conocen los detalles del caso y tienen una opinión ya formada sobre la culpabilidad o inocencia del acusado, o el empleo de criterios de verdad básica que *no* son independientes de los resultados de la prueba. En definitiva, según el NRC (2003) la calidad de los estudios científicos que han examinado la validez del polígrafo es muy baja y tales estudios no reproducen los aspectos esenciales del empleo del polígrafo en ámbitos aplicados.

Sin embargo, el lector observará que, pese a sus muchas deficiencias e imperfecciones, en términos generales el polígrafo quizá sea el procedimiento más exacto de todos los ampliamente disponibles. El propio NRC observa que algunos procedimientos alternativos parecen prometedores, pero que de momento ninguno alcanza niveles de precisión superiores a los obtenidos con el polígrafo (véase sin embargo más abajo el intrigante procedimiento de Farwell). No obstante, es importante incidir en que esta precisión es todavía excesivamente limitada para la aceptación de la evidencia poligráfica en los tribunales. Como mucho, la prueba del polígrafo podría emplearse solo para indicar a la policía dónde buscar evidencia más sólida que incrimine o exculpe al sospechoso. Por poner un ejemplo, si los *Mossos d'Esquadra* no hubieran estado seguros de la implicación de Josep Lluís en el homicidio de su esposa y de su suegra, podrían haberlo sometido a una CQT y haber procedido a los análisis de ADN, mucho más fiables, sólo en caso de que hubiera fallado la prueba. Pero en ningún caso debería ser admisible el propio resultado del polígrafo en el juicio, dadas sus elevadas tasas de error y la arbitrariedad existente en la administración de la prueba. Desgraciadamente, el NRC observa que las esperanzas de incrementar la validez del polígrafo son escasas, dadas sus debilidades básicas.

3.1.4. Implicaciones éticas del uso del polígrafo

Además de las limitaciones que acabamos de señalar, el empleo del polígrafo en la investigación criminal toparía con barreras de tipo ético, como señala el informe de la *British Psychological Society*. Primero, en una CQT el examinador debe convencer al examinado de que el polígrafo discrimina perfectamente, y sin este convencimiento por parte del examinado la prueba no funciona bien. Obviamente, al formular tal aseveración el poligrafista está mintiendo. Esto va contra los códigos éticos de las asociaciones y colegios profesionales (vulneraría los artículos 6, 14, 18 y 25 de nuestro Código Deontológico del Psicólogo[7] [CDP]). Segundo, el examen poligráfico no está exento de errores. En consecuencia:

a) Al exigir a alguien que se someta al mismo se pueden estar vulnerando sus derechos humanos (Bull *et al.*, 2004).

[7] Aunque, hasta donde alcanza nuestro conocimiento, el polígrafo no se emplea en España como detector de mentiras, referimos esta parte del texto a nuestro ámbito, más próximo, familiar y significativo para el lector.

b) No se puede asumir que quien no desee someterse a la prueba necesariamente tiene algo que ocultar. De hecho hay leyes y códigos éticos de conducta profesional que exigen el consentimiento informado del sujeto antes de ser objeto de evaluación, y que este consentimiento se base en información *completa* y *exacta* (*véase* por ejemplo los artículos 25 y 39 del CDP). También debemos tener en cuenta el derecho de todo acusado a no autoincriminarse (los artículos 24 y 39 del CDP son de relevancia en este punto; también el artículo 520.2 de la Ley de Enjuiciamiento Criminal), así como su presunción de inocencia (art. 24.2 de la Constitución Española) incluso si rechaza someterse al polígrafo.
c) El mero empleo por parte de un psicólogo perito de un método como el polígrafo, poseedor de escasa fundamentación teórica y limitada validez, violaría los artículos 6 (prudencia en la aplicación de instrumentos y técnicas, solidez en la fundamentación objetiva y científica de sus intervenciones), 18 («El/la Psicólogo/a no utilizará medios o procedimientos que no se hallen suficientemente contrastados») y 21 («El ejercicio de la psicología no deber ser mezclado ... con otros procedimientos y prácticas ajenos al fundamento científico de la psicología») del CDP. Esta violación, en particular la de los artículos 6 y 21, es extensible a la mayor parte de los demás procedimientos para la detección del engaño revisados en el presente volumen.

Tercero, el informe británico incide en que el polígrafo puede ser discriminatorio. Como se ha indicado anteriormente, es posible que la precisión de las pruebas poligráficas se vea afectada por características étnicas, sexuales, etc., del sujeto examinado. En consecuencia, la aplicación del polígrafo por un psicólogo podría conllevar la violación del artículo 10 del CDP.

3.2. Otros instrumentos basados en medidas psicofisiológicas

3.2.1. Los analizadores del estrés vocal

No ha sido el polígrafo el único artilugio que ha llamado la atención de quienes creen que es posible descubrir la verdad por medio de la tecnología. Otros instrumentos que han alcanzado cierta popularidad son los analizadores del estrés vocal, como el clásico *Psychological Stress Evaluator*, el *Mark II*, el *Computer Voice Stress Analyzer*, el *Truster* y tantos más. Los promotores de tales artilugios argumentan que en condiciones normales los músculos de la garganta y la laringe presentan unos microtemblores que se tansmiten a la voz, siendo inaudibles pero detectables por medio de los dispositivos electrónicos adecuados. Al activarse el sujeto, la tensión experimentada haría desaparecer estos microtemblores, lo cual no pasaría inadvertido a tales dispositivos. Partiendo de la cuestionable asunción

de que al mentir necesariamente se experimenta tensión o estrés, desde los años 70 se han ido desarrollando una serie de supuestos detectores de mentiras basados en la tensión vocal.

En un trabajo reciente revisamos la literatura científica relevante (Masip, Garrido y Herrero, 2004), intentando dar respuesta a cuatro preguntas fundamentales: (a) ¿existen características vocales que cambian cuando la persona experimenta tensión?; (b) ¿existen características vocales que cambian cuando la persona miente?; (c) ¿detectan el estrés los evaluadores del estrés vocal?; y (d) ¿detectan la mentira? Las respuestas empíricas a estas preguntas chocan frontalmente con las grandilocuentes afirmaciones de los fabricantes. Así: (a) en lo referente a la primera cuestión, los resultados empíricos ponen en tela de juicio incluso la propia existencia de microtemblores vocales; (b) la voz tampoco cambia como resultado de estar mintiendo o diciendo la verdad; (c) la respuesta dada por la investigación a la pregunta de si los analizadores de estrés vocal logran medir el estrés es ambigua y, en general, presenta tintes negativos: aunque algunos estudios hayan alcanzado una cierta discriminación, otros no lo han logrado y han puesto de manifiesto la influencia de diversas variables (sexo y personalidad del hablante, volumen de la voz y otras características) sobre los registros; por último (d) la respuesta a la última pregunta es asimismo negativa: casi sin excepción, los estudios muestran que los analizadores del estrés vocal no detectan el engaño más allá del nivel de azar, presentan menor validez que la conductividad electrodérmica y otros índices poligráficos, y las clasificaciones basadas en sus medidas carecen de fiabilidad interjueces (Masip *et al.*, 2004).

En cualquier caso, aunque la tensión vocal se produjera al mentir y fuera detectable por los analizadores, no sería más que un nuevo canal periférico al igual que las respuestas electrodérmicas, cardiacas y respiratorias del actual polígrafo, por lo que compartiría muchos problemas con él[8]. Una mejor alternativa sería buscar indicadores centrales (es decir, cerebrales) de procesos implicados en las operaciones cognitivas vinculadas al acto de mentir. La centralidad de los mismos los haría más fiables que los procesos periféricos, y al reflejar operaciones mentales tales como la inhibición de la respuesta dominante y la generación de alternativas tendrían un fundamento teórico sólido. Esta búsqueda ha discurrido por varios caminos, entre los que destacan el de los potenciales evocados y la reciente aplicación de la resonancia magnética funcional al ámbito de la mentira.

3.2.2. Los potenciales evocados

Los potenciales evocados son unos picos que aparecen en el electroencefalograma (EEG), por ejemplo, en respuesta a un acontecimiento discreto como la

[8] Otros canales periféricos alternativos menos explorados que la voz y más prometedores que esta son la distribución temporal de parpadeos (Fukuda, 2001) y la dilatación pupilar (Lubow y Fein, 1996).

presentación de un estímulo. Uno de tales picos se conoce como P300 o P3, el cual aparece ante estímulos llamativos o significativos para el sujeto. Esto lo hace útil para tareas de conocimiento oculto tales como la GKT.

El inicio de la investigación del engaño mediante potenciales evocados se remonta a los años ochenta (Rosenfeld, Cantwell, Nasman, Wojdac, Ivanov y Mazzeri, 1987). En una reciente revisión, Rosenfeld (2002) indica tres aspectos del P300 que son relevantes en tareas de conocimiento oculto. El primero es la amplitud, es decir, la altura de la onda. El segundo es el perfil, es decir, la distribución de amplitudes en las zonas parietal, central y frontal. Aunque la amplitud registrada del P3 es siempre mayor en áreas parietales que en áreas centrales, y en estas que en las frontales, puede haber poca diferencia frontal-central y mucha central-parietal, o viceversa. El tercer aspecto relevante es la latencia, es decir, el tiempo que tarda la onda en aparecer desde la presentación del estímulo (que varía dentro de un rango de 300 a 1000 ms). Empleando estas medidas, el P300 ha mostrado ser útil para discriminar entre verdades y mentiras en tres paradigmas experimentales distintos, todos ellos de gran importancia en psicología jurídica: (a) simulación de pérdida de memoria, en que se ha alcanzado una precisión de hasta el 90 por ciento; (b) conocimiento oculto de objetos robados y de realización de actos ilegales; y (c) detección de memorias falsas (mediante la latencia del P300). El lector particularmente interesado en esta aproximación puede acudir a Rosenfeld (2002).

Una sorprendente extensión de la aplicación de los potenciales evocados a la detección de la mentira la encontramos en la investigación de Lawrence Farwell, quien afirma haber hallado la «huella dactilar del cerebro» (*Brain Fingerprint*). A diferencia de lo que se hace con los potenciales evocados típicos, Farwell no promedia las señales a través de múltiples ensayos para eliminar el «ruido», sino que explora múltiples dimensiones de las ondas electroencefalográficas, registrando lo que él llama una «respuesta electroencefalográfica multifacética». Mediante este procedimiento, Farwell ha realizado una serie de cinco estudios, uno de ellos en el FBI y tres en la CIA. Entre otras cosas se intentó detectar en agentes del FBI palabras que solo ellos pueden conocer, información oculta sobre un episodio simulado de espionaje, etc. Farwell afirma haber obtenido prácticamente un 100 por cien de precisión en todos los casos, tanto al detectar la presencia de la información oculta como su ausencia (por ejemplo, Farwell y Smith, 2001). Antes de aceptar de forma acrítica tales resultados, es necesario que laboratorios independientes los repliquen y que se examine su generalización a distintos sujetos y situaciones. El lector interesado en el trabajo de Farwell puede visitar su sitio web: http://www.brainwavescience.com/HomePage.php

El NRC (2003) observa que la respuesta de orientación proporciona una base plausible para los potenciales evocados en la detección de la mentira. Sus niveles de precisión igualan o superan a los del polígrafo, por lo que es una técnica atractiva que merece la pena desarrollar. El NRC comenta que la combinación

de la misma con el polígrafo puede ser interesante, ya que probablemente ambos procedimientos reflejen procesos subyacentes distintos. No obstante, advierte que los mecanismos que vinculan los potenciales evocados con el engaño no han sido claramente explicitados y que la tarea no es fácil, ya que las medidas electroencefalográficas son demasiado difusas para localizar la actividad cerebral subyacente.

3.2.3. La resonancia magnética funcional

Un modo de resolver este último problema consiste en recurrir a la resonancia magnética funcional, cuyas aplicaciones en el ámbito de la detección del engaño se están empezando a investigar (por ejemplo, Phan, Magalhaes, Ziemlewicz, Fitzgerald, Green y Smith, 2005). El procedimiento examina qué zonas del cerebro están consumiendo oxigeno (es decir, están «trabajando») al realizar determinadas tareas. Una de estas tareas puede ser mentir.

Entre el año 2001 y el momento de redactar estas páginas (abril de 2005) se han publicado, hasta donde alcanza nuestro conocimiento, siete estudios empíricos en los que se explora qué áreas cerebrales específicas se activan con el engaño. En todos estos trabajos se han utilizado pruebas de conocimiento oculto. Por ejemplo, en el estudio de Phan *et al.* los sujetos debían negar su posesión de una carta cuando esta aparecía en una pantalla; en los trabajos de Lee *et al.* (2002) y de Spence, Farrow, Herford, Wilkinson, Zheng y Woodruff (2001), los participantes debían simular pérdida memoria; en el experimento de Kozel, Padgett y George (2004) debían mentir sobre la localización de dinero oculto debajo de ciertos objetos. En algunos casos los investigadores han tenido presente la potencial aplicación al ámbito forense de sus hallazgos. Así, el paradigma de Lee *et al.* es pretendidamente relevante para la detección de falsas amnesias en contextos tales como la reclamación de indemnizaciones por secuelas postaccidente, y Phan *et al.* intentaron recrear parcialmente en su estudio el contexto activador de un examen poligráfico.

Globalmente, estos estudios muestran que al mentir se activan ciertas áreas cerebrales relacionadas con la inhibición de la respuesta dominante de verdad, el control cognitivo de la conducta, la función ejecutiva y la memoria episódica (*véase* Phan *et al.*, 2005, para una pequeña revisión). El NRC (2003, p. 158) revisa algunos estudios adicionales de resonancia magnética funcional que, si bien no emplean directamente tareas de mentira, sí exploran los correlatos neuronales de actividades cognitivas supuestamente implicadas en el acto de mentir, por lo que resultan pertinentes.

La relevancia de toda esta investigación es obvia: podría observarse si, en una situación determinada, se activan en el sujeto bajo examen las zonas cerebrales relacionadas con las tareas cognitivas vinculadas al acto de mentir y no vinculadas al acto de decir la verdad. Sin embargo, este camino está plagado de dificultades.

En primer lugar, es dudoso que existan áreas cerebrales específicas sólo del engaño (NRC, 2003). Además, la investigación realizada hasta el momento se circunscribe a situaciones de laboratorio muy artificiales y asépticas (*véanse* como ejemplo las autocríticas de Phan *et al.*, 2005, p. 169) y es dudoso que el procedimiento pueda emplearse con mentiras más complejas del mundo real. En tercer lugar, no todos los estudios han encontrado activación en idénticas áreas, y tampoco se activan las mismas áreas en todos los sujetos de un mismo estudio. Por ejemplo, al considerar siete áreas cerebrales que, a nivel grupal (es decir, considerando conjuntamente todos los sujetos) se activaron, Kozel *et al.* (2004) hallaron que 2 de sus 13 participantes no mostraron activación en ninguna de ellas, y los dos que mostraron activación en más áreas lo hicieron en cuatro; al mismo tiempo, hubo un área que solo se activó en una persona, y el área que se activó en un mayor número de individuos lo hizo en 7 de los 13 que participaron. Por último, el coste y el volumen del equipo necesario, unido a la dificultad del análisis y la necesidad de contar con personal especializado, hace poco probable que en un futuro no muy lejano podamos contar con un *scanner* en cada comisaría de policía. No obstante, no cabe duda de que el conocimiento básico sobre los procesos subyacentes al engaño que puede adquirirse con esta metodología será, en último término, ventajoso y útil, por lo que es esta una línea de indagación en la que se debe seguir trabajando.

3.2.4. La termografía facial

Las dificultades relacionadas con el coste y la complejidad de los equipos de resonancia magnética funcional no son extensibles al procedimiento ideado por Pavlidis y Levine (por ejemplo, 2002). Pavlidis desarrolló una cámara térmica de alta definición capaz de detectar con mucha precisión las ondas infrarrojas que emanan del rostro humano, indicativas del calentamiento de diversas áreas faciales. La cámara envía la información a un equipo informático que analiza en tiempo real los cambios de temperatura detectados. Pavlidis y Levine empezaron a utilizar este equipo para examinar el consumo energético que conlleva el ejercicio de mascar chicle, que se evidencia en un calentamiento de la zona mandibular. Durante la realización del experimento, un libro cayó accidentalmente al suelo, produciendo un súbito estruendo. Esto originó un inmediato calentamiento alrededor de los ojos de los sujetos, acompañado de un enfriamiento de sus mejillas, según indicó la cámara térmica. Dichos cambios, que fueron bastante consistentes en personas distintas, se debieron a un incremento en la afluencia de sangre al área periorbital, que se produjo cuando los sujetos se asustaron al oír el estruendo (Levine, Pavlidis y Cooper, 2001). Los investigadores explicaron este efecto en términos adaptativos: la experiencia de miedo se asociaría con una respuesta de huida; la sangre acudiría a los ojos, probablemente debido a la vasodilatación facial producida por la adrenalina (epinefrina), para que así el sujeto pudiera explorar de forma más eficiente el territorio y detectar una vía de escape.

Los autores especularon con la posibilidad de que otro tipo de miedo, el que siente al mentiroso a ser descubierto, también produjera este efecto. Con el fin de explorar esta posibilidad, realizaron un experimento para el cual contaron con la ayuda del Departamento de Defensa de los EE.UU. Los sujetos fueron reclutas del ejército norteamericano. Ocho de ellos apuñalaron a un maniquí y le robaron un billete de veinte dólares, mientras que otros diez no sabían nada del delito simulado. Todos ellos fueron sometidos a una CQT y una GKT, durante las cuales negaron su implicación. Se tomaron medidas termofaciales así como registros poligráficos tradicionales. Los autores desarrollaron un algoritmo matemático para establecer un punto de corte en las medidas térmicas. Por debajo de dicho punto de corte los sujetos serían clasificados como sinceros, y por encima de él serían juzgados mentirosos. Considerando la respuesta de los reclutas a la pregunta: «¿Lleva usted ahora mismo encima el billete robado de 20 dólares?» el sistema logró detectar correctamente a 6 de los 8 culpables (75 por ciento) y a 9 de los 10 inocentes (90 por ciento). Con las medidas poligráficas tradicionales se pudo identificar a 5 de los 8 culpables (63 por ciento) y a 8 de los 10 inocentes (80 por ciento) (Pavlidis y Levine, 2002; también Pavlidis, Eberhardt y Levine, 2002).

Entre las ventajas de este nuevo sistema se señalan la posibilidad de examinar al sospechoso sin que éste ni siquiera lo advierta, el pequeño tamaño del equipo y la opción de poder realizar los análisis de forma inmediata y sin la intervención de personal especializado. Sin embargo, las asépticas condiciones experimentales del estudio realizado se alejan de los contextos reales de aplicación del procedimiento. Además, lo que se refleja en el calentamiento periorbital no es la mentira, sino la ansiedad o el temor; y también la influencia de la comida, el ejercicio físico, el maquillaje, etc., que son factores que pueden alterar las lecturas del mecanismo, comprometiendo así su validez para detectar la mentira. Por último, el estudio de Pavlidis y Levine está plagado de una inadmisible serie de problemas. En realidad se había partido de una muestra de 32 sujetos que, debido a diversos «errores humanos y de la máquina» (sic.), quedó reducida a 22; luego cuatro sujetos adicionales fueron excluidos porque habían comido, lo cual podía alterar las medidas. De todas las posibles comparaciones de las dos pruebas poligráficas que se habían administrado, los autores solo pudieron utilizar una, ya que «para las cuestiones restantes estuvimos perdiendo registros térmicos para uno o dos sujetos» (Pavlidis y Levine, 2002, p. 62). Al revisar este estudio, el NRC (2003) concluye que se trata de «una evaluación deficiente e incompleta, basada en una muestra pequeña, sin validación cruzada de las medidas y sin evaluación ciega. No proporciona evidencia científica aceptable para el uso de la termografía facial en la detección del engaño» (p. 157).

4. Aspectos aplicados

A lo largo de este capítulo hemos revisado una larga serie de procedimientos verbales y psicofisiológicos para detectar el engaño, pero no hemos logrado encontrar

ninguno que nos sirva plenamente para arrojar luz sobre la acusación de homicidio que pesa sobre Josep Lluís. Los mejores procedimientos verbales (el CBCA y el RM) arrojan una precisión que se sitúa alrededor del 70 por ciento. De ellos, solo el CBCA se emplea en ámbitos aplicados, fundamentalmente en casos de abuso sexual infantil. Sin embargo, esta prueba presenta tasas promedio de error del 30 por ciento, es decir, al emplearla clasificaremos erróneamente a tres de cada diez personas que digan la verdad, así como a tres de cada diez mentirosos. Esto plantea serios cuestionamientos no solo en relación con la idoneidad de este procedimiento para nuestro caso-ejemplo del crimen de Lliçà de Vall, sino también en relación con su idoneidad para todos aquellos casos reales en que se emplea el CBCA, tanto en España como en otros países. Quisiéramos, desde estas páginas, hacer un llamamiento a la prudencia, advirtiendo del peligro que supone el depositar una confianza mayor que la debida en los resultados del CBCA. Éstos deben ser a lo sumo orientativos, si es que hay que concederles valor alguno en absoluto. Vrij (2005) dedica las últimas páginas de su trabajo a revisar si el procedimiento del CBCA/SVA cumple los requisitos establecidos por *Daubert* en los EE.UU. para la presentación de evidencia en los tribunales, concluyendo que no es así.

Además del peligro derivado de la escasa validez del empleo del CBCA/SVA *per se*, hay otros riesgos adicionales que se derivan de un uso incorrecto del mismo. En primer lugar, si bien es cierto que muchos profesionales que emplean el CBCA/SVA conocen el procedimiento en profundidad, también sucede que otros no poseen un conocimiento suficiente para el buen uso del mismo. Este no se adquiere solo con la lectura de dos o tres artículos relevantes, sino con un estudio profundo de toda la literatura científica sobre el tema unida a una intensa práctica supervisada por alguien más experto en la técnica, que incluya casos reales (*véase* por ejemplo, Köhnken, 2004, pp. 57-60, para algunas nociones referentes a un adecuado entrenamiento). Emplear de forma autónoma el procedimiento sin esta base teórico-práctica sería imprudente. En segundo lugar (y probablemente unido a lo anterior), es fundamental no desvincular el CBCA del conjunto de la SVA. El análisis de contenido no funciona adecuadamente con entrevistas hechas de forma incorrecta, y la decisión sobre la validez de la declaración no puede hacerse solo a partir del CBCA. La investigación foránea muestra que los entrevistadores pocas veces hacen la entrevista de forma adecuada (Sternberg *et al.*, 2001), y que la decisión final correlaciona con el resultado del CBCA, siendo ajena a la lista de validez (Gumpert y Lindblad, 1999). No hay razón, hasta que la investigación empírica nos indique lo contrario, para pensar que los profesionales de nuestro país están exentos de tan comunes errores.

La técnica SCAN, si bien muy popular entre los miembros de las fuerzas del orden en varios países, no ha mostrado de forma convincente ser lo bastante válida como para ser empleada en casos reales. En cuanto al RM está aún en fase experimental, si bien alcanza valores de precisión equivalentes a los del CBCA, frente al cual presenta algunas ventajas.

A diferencia de los analizadores del estrés vocal –que parecen obedecer exclusivamente al ánimo de lucro de sus fabricantes en lugar de fundamentarse en la investigación básica realizada en laboratorios de electrónica, fisiología y psicofisiología (Masip *et al.*, 2004)– el polígrafo sí discrimina con una cierta precisión, pese a muchas lagunas en la teoría e investigación básica subyacentes. De hecho, la precisión del polígrafo, cercana al 80 por ciento, supera la de cualquier otra técnica públicamente accesible para detectar el engaño[9]. Pese a todo, las conclusiones y recomendaciones del NRC (2003) expuestas en el texto nos obligan a no abogar por su uso, a no ser solo como una herramienta auxiliar en manos de la policía cuyo fin sea únicamente sugerir hacia dónde dirigir la investigación, pero carente por completo de valor probatorio durante el juicio.

Quizás, a fin de cuentas, sea este el único empleo prudente y no-abusivo de cualquier procedimiento de evaluación de la credibilidad. Por lo menos hasta que las innovadoras vías de investigación descritas en algunos apartados de este trabajo logren dar con un método casi infalible de discernir entre testigos veraces y mentirosos. Hasta entonces, quienes deban resolver casos como el de Lliçà de Vall seguirán encontrándose en un callejón sin salida. E incluso entonces, algunos de los aspectos éticos relacionados con el empleo de los actuales «detectores de mentiras», sean estos de naturaleza verbal o psicofisiológica, seguirán sin resolverse, y otros nuevos harán su aparición. No creemos que haya que esperar hasta entonces para abrir un debate ético sobre el particular, puesto que, como muestra el informe de la *British Psychological Society* en relación con el polígrafo, y como hemos apuntado unas páginas más atrás, existen ya una serie de planteamientos éticos que se derivan del uso de los imperfectos procedimientos actuales de detección del engaño en nuestro marco jurídico y en nuestro contexto social.

5. Conceptos clave

Analizadores del estrés vocal. Dispositivos que supuestamente detectan la ausencia de microtemblores vocales que se produciría cuando el hablante está sujeto a tensión por el acto de mentir. La investigación no apoya su empleo como detectores de mentiras y de hecho incluso cuestiona que existan microtemblores en la voz.

ARJS (*Aberdeen Report Judgment Scales*). Conjunto de escalas elaboradas por Sporer que integran el CBCA y el RM. Se basan en análisis empíricos que muestran que algunos criterios de uno y otro procedimiento están relacionados,

[9] Como se ha indicado en el texto, el porcentaje refleja no solo la precisión, puesto que varía según el punto de corte. Esto es así no solo en lo referente al polígrafo, sino también en relación con todos los demás procedimientos de evaluación de la credibilidad. Sería conveniente adoptar medidas procedentes de la teoría de la detección de señales para cuantificar la precisión de todos ellos.

así como en consideraciones teóricas. Se presenta como un instrumento en desarrollo para evaluar la credibilidad a partir de las palabras (Sporer, 2004).

CBCA (Análisis de Contenido Basado en Criterios). Instrumento clínico para evaluar la credibilidad de las declaraciones. Consta de 19 criterios de contenido, agrupados en varias categorías, cuya presencia en la declaración sugiere que esta se basa en hechos experimentados y no en hechos imaginados. Es la parte central de la Evaluación de la Validez de la Declaración (SVA).

Control de la Realidad RM (*Reality Monitoring*). Proceso mediante el cual diferenciamos entre recuerdos de acontecimientos reales (que poseen más información sensorial, contextual y semántica) y aquellos de acontecimientos imaginados (más alusiones a procesos cognitivos) (Johnson y Raye, 1981). Se ha aplicado experimentalmente a la detección del engaño, equiparando la verdad a los recuerdos de hechos reales y la mentira a los recuerdos de hechos imaginados.

Criterios de realidad (o de contenido). Cada uno de los 19 criterios del CBCA. Su presencia en la declaración apunta a la realidad de los hechos que en ella se describen.

Curva ROC (*Receiver Operating Characteristics*). Representación gráfica en que se muestran los positivos verdaderos y falsos y los negativos verdaderos y falsos para diferentes niveles de precisión tomando diversos puntos de corte. La precisión de una prueba se refleja en la proporción del área del espacio ROC que queda debajo de la curva. Esta forma de medir la precisión presenta ventajas sobre los porcentajes de acierto y error, ya que éstos dependen también del punto de corte adoptado.

Evaluación de la Validez de las Declaraciones (SVA). Procedimiento para validar las declaraciones que comprende un protocolo de entrevista diseñado para no sesgar la narración del entrevistado y maximizar la cantidad de información que proporcione, el CBCA, que debe aplicarse sobre la transcripción de la entrevista, y la lista de validez, que hay que tomar en consideración antes de formular la decisión final sobre la validez de la declaración.

Hipótesis de Undeutsch. Hipótesis formulada por el psicólogo forense alemán Udo Undeutsch según la cual las descripciones de acontecimientos que realmente hayan sucedido difieren en contenido, calidad y expresión de las descripciones de hechos que son fruto de la imaginación.

JMCQ (*Judgment of Memory Characteristics Questionnaire*). Cuestionario elaborado por Sporer y Küper para examinar el origen de las narraciones de otras personas.

Lista de validez. Tercer elemento de la SVA. Toma en cuenta la posible influencia sobre la declaración y sobre el resultado del CBCA de factores como el desarrollo cognitivo, lingüístico y emocional del entrevistado, su sugestionabilidad, sus motivaciones y el modo en que se ha realizado la entrevista. También examina la consistencia de la declaración con otras informaciones.

LIWC (*Linguistic Inquiry and Word Count*). Programa informático elaborado por Pennebaker, Francis y Booth (2001) que contabiliza las palabras pertenecientes a determinadas dimensiones lingüísticas presentes en un texto. Se ha aplicado de forma experimental al análisis informatizado de ciertas características verbales del engaño (Newman, Pennebaker, Berry y Richards, 2003).

P300 (o P3). Un tipo de potenciales evocados que aparece ante estímulos llamativos o significativos (por ejemplo, ante el propio nombre o ante la presentación de un objeto familiar). Aparece entre 300 y 1000 ms. tras la presentación del estímulo, y su amplitud es siempre máxima en áreas parietales y mínima en áreas frontales. Se ha empleado en contextos experimentales en pruebas de información oculta.

Polígrafo. Mecanismo que detecta y registra gráficamente diversas funciones psicofisiológicas –normalmente la conductividad electrodérmica, la presión sanguínea relativa, el ritmo cardíaco y el ritmo respiratorio–. Se ha aplicado a la detección de la mentira desde los años veinte del pasado siglo. Los polígrafos modernos consisten en equipos informáticos que guardan la información en formato electrónico.

Potenciales evocados. Picos que aparecen en el electroencefalograma, por ejemplo como respuesta a un acontecimiento discreto como la presentación de un estímulo. Algunos potenciales evocados, como el P300, se han empleado en contextos experimentales en pruebas de información oculta.

Pregunta control. En una CQT, pregunta que no refiere al hecho que se está investigando, sino a alguna imprecisa conducta incorrecta en algún momento pasado dentro de un marco temporal amplio. En una GKT no hay preguntas control, sino alternativas de respuesta incorrectas que actúan como controles.

Pregunta relevante. En una CQT, pregunta que refiere directamente al hecho que se está investigando. En una GKT todas las preguntas refieren al hecho investigado, pero hay opciones de respuesta relevantes (las verdaderas) y control (las falsas).

Prueba de Conocimiento Oculto (CIT). Modalidad de examen poligráfico en que lo que se pretende no es tanto detectar si el examinado está mintiendo como si posee cierta información. La GKT es un tipo concreto de CIT.

Prueba de la Pregunta Control (CQT). Procedimiento de examen poligráfico, también conocido como Prueba de la Pregunta de Comparación, en que se comparan las respuestas del sujeto examinado ante preguntas relevantes y ante preguntas control. Se postula que el inocente mostrará mayor actividad ante las preguntas control y el culpable ante las preguntas relevantes.

Prueba del Conocimiento del Culpable (GKT). Procedimiento de examen poligráfico que consiste en presentar al sujeto examinado una serie de preguntas de elección múltiple en las que solo una de las opciones de respuesta es la correcta. Se postula que solo el culpable se activará consistentemente ante la opción correcta en todas o la mayoría de las preguntas.

Resonancia magnética funcional. Procedimiento de exploración cerebral que examina qué áreas del cerebro consumen oxígeno (lo cual significa que se activan) al realizar determinadas tareas, como mentir o las subtareas que ello implica.

Técnica SCAN. Procedimiento para detectar la mentira a partir del análisis verbal de la declaración. Pese a la existencia de costosos cursos de entrenamiento en la técnica SCAN que se ofrecen a los profesionales de los cuerpos y fuerzas de seguridad, se han realizado pocos estudios empíricos para contrastar la técnica, y la mayoría de ellos adolecen de serias deficiencias. De momento todavía no ha quedado demostrada su validez.

Termografía facial. Preciso registro mediante imágenes de la temperatura de diversas áreas del rostro como resultado de la realización de determinadas actividades o como respuesta a ciertos estímulos. La termografía facial se ha empleado experimentalmente para detectar correlatos térmicos faciales del miedo a ser descubierto que se puede experimentar al mentir (Pavlidis y Levine, 2002).

6. Para saber más

6.1. Referencias esenciales

Dada la pluralidad de los enfoques descritos en este capítulo es difícil limitarse a una sola referencia que los abarque a todos y lo haga con la suficiente profundidad. De modo que vamos a citar brevemente algunas referencias fundamentales dentro de aquellas orientaciones particulares más sobresalientes. Todas ellas han sido citadas en el texto y figuran en la lista de referencias.

Un artículo indispensable sobre el **CBCA** es de Vrij (2005) que hemos citado en el texto, ya que revisa minuciosamente la investigación existente sobre el tema. Lo mismo hacemos Masip, Sporer, Garrido y Herrero (2005), así como Sporer (2004) con el **control de la realidad (RM).** Cualquiera que desee profundizar mínimamente en esta orientación debería leer con detenimiento estas dos referencias. Asimismo, el capítulo de Sporer (2004) contiene la información más detallada sobre **las ARJS** existente en lengua no-alemana, por lo que es de gran relevancia también en relación con tales escalas. Un trabajo en español, exhaustivo y de fácil lectura sobre la **Técnica SCAN** es el de Masip *et al.* (2002). Sobre el **polígrafo** recomendamos, cómo no, el minucioso informe del National Research Council (2003), obligada puesta al día sobre diversos aspectos científicos, sociales, laborales, etc. relacionados con el mismo. También el volumen de Kleiner (2002), en que varios autores especializados incluyen capítulos específicos de gran interés. Una revisión minuciosa y accesible sobre los **analizadores del estrés vocal** es la de Masip *et al.* (2004), publicada en español. Sobre los

potenciales evocados, el capítulo de Rosenfeld (2002) incluido en el libro de Kleiner antes citado constituye una buena puesta al día.

6.2. Referencias adicionales

BULL, R., BARON, H., GUDJONSSON, G., HAMPSON, S., RIPPON, G. y VRIJ, A. (2004). *A review of the current scientific status and fields of application of polygraphic deception detection*. Londres: British Psychological Society.

Informe de la *British Psychological Society* sobre el polígrafo. Menos exhaustivo y profundo que el del *National Research Council* de los EE.UU., presenta no obstante interés por el hecho de ser un informe oficial, así como por los planteamientos éticos que formula y que no están presentes en el informe americano.

LYKKEN, D. T. (1998). *A tremor in the blood. Uses and abuses of the lie detector*. Nueva York: Plenum Press.

Reedición revisada de la desmitificadora obra de Lykken de 1981. Riguroso, crítico y didáctico. Dirigido tanto al público en general como a los profesionales y académicos, presenta el polo más combativo de la perspectiva contraria a la CQT y a favor de la GKT, sin que dicha combatividad le reste rigor científico. De innegable interés para todo aquel interesado en la mentira y su detección.

MASIP, J. y GARRIDO, E. (2003). La detección del engaño mediante la técnica del control de la realidad. *Encuentros en Psicología Social, 1*(5), 113-121.

Revisión que sigue la misma línea que la de Masip *et al.* (2005), pero mucho más breve y algo anterior y menos exhaustiva que ésta. Interesante para quienes, por tener dificultades para leer en inglés, no puedan acceder al contenido del artículo de 2005.

VRIJ, A. (2000). *Detecting lies and deceit. The psychology of lying and the implications for professional practice*. Chichester: Wiley.

El libro de Vrij, ya recomendado en el capítulo anterior, incluye capítulos dedicados al CBCA y el RM, así como al polígrafo, que pueden ser de interés, si bien se ve superado por las recientes revisiones recomendadas en el apartado anterior.

REFERENCIAS

ALONSO-QUECUTY, M. L. (1994). Psicología forense experimental: El testigo deshonesto. En J. Sobral, R. Arce y A. Prieto (Eds.), *Manual de psicología jurídica* (pp. 139-153). Barcelona: Paidós.

ALONSO-QUECUTY, M. L. (1995). Detecting fact from fallacy in child and adult witness accounts. En G. Davies, S. Lloyd-Bostock, M. McMurran y C. Wilson (Eds.), *Psychology, law and criminal justice. International developments in research and practice* (pp. 74-80). Berlín: Walter de Gruyter.

BULL, R. (1997). Entrevistas a niños testigos. En R. Arce y F. Fariña (Eds.), *Psicología e investigación judicial* (pp. 19-38). Madrid: Fundación Universidad-Empresa.

BULL, R., BARON, H., GUDJONSSON, G., HAMPSON, S., RIPPON, G. y VRIJ, A. (2004). *A review of the current scientific status and fields of application of polygraphic deception detection*. Londres: British Psychological Society.

BULLER, D. B. y BURGOON, J. K. (1994). Deception: Strategic and nonstrategic communication. En J. A. Daly y J. M. Wiemann (Eds.), *Strategic interpersonal communication* (pp. 191-223). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

BURGOON, J. K. (2004). Automating detection of deception and hostile intent. En *Detecting deception: Research to secure the homeland. Congressional Briefing, March 19, 2004. Transcript of proceedings* (pp. 5-11). Washington: Consortium of Social Science Associations.

CANTÓN, J. (2000). Guías y protocolos publicados para la realización de la entrevista de investigación. En J. Cantón y M. R. Cortés (Eds.), *Guía para la evaluación del abuso sexual infantil* (pp. 123-146). Madrid: Pirámide.

CANTÓN, J. y CORTÉS, M. R. (2000). Guía para una entrevista de investigación. En J. Cantón y M. R. Cortés (Eds.), *Guía para la evaluación del abuso sexual infantil* (pp. 147-179). Madrid: Pirámide.

DEPAULO, B. M., CHARLTON, K., COOPER, H., LINDSAY, J. J. y MUHLENBRUCK, L. (1997). The accuracy-confidence correlation in the detection of deception. *Personality and Social Psychology Review, 1*, 346-357.

DRISCOLL, L. N. (1994). A validity assessment of written statements from suspects in criminal investigations using the Scan Technique. *Police Studies, 17*, 77-88.

ELAAD, E. (1990). Detection of guilty knowledge in real-life criminal investigations. *Journal of Applied Psychology, 75*, 521-529.

ELAAD, E., GINTON, A. y JUNGMAN, N. (1992). Detection measures in real-life criminal guilty knowledge tests. *Journal of Applied Psychology, 77*, 757-767.

ESPLIN, P. W., BOYCHUK, T. y RASKIN, D. C. (1988, Junio). *A field validity study of Criteria-Based Content Analysis of children's statements in sexual abuse cases.* Comunicación presentada en el NATO-Advanced Study Institute on Credibility Assessment, Maratea, Italia.

FARWELL, L. y SMITH, S. S. (2001). Using brain MERMER testing to detect knowledge despite efforts to conceal. *Journal of Forensic Sciences, 46*, 135-143.

FISHER, R.P. y GEISELMAN, R. E. (1992). *Memory-enhancing techniques for investigative interviewing: The cognitive interview*. Springfield, IL: Charles C. Thomas.

FLEISS, J. L. (1981). *Statistical methods for rates and proportions*. Nueva York: Wiley.

FUKUDA, K. (2001). Eye blinks: New indices for the detection of deception. *International Journal of Psychophysiology, 40*, 239-245.

GARRIDO, E. y MASIP, J. (2001). La evaluación psicológica en los supuestos de abusos sexuales. En F. Jiménez (Ed.), *Evaluación psicológica forense 1: Fuentes de información, abusos sexuales, testimonio, peligrosidad y reincidencia* (pp. 25-140). Salamanca: Amarú.

GEISHEIMER, J. y GRENEKER, E. F. (2001). A non-contact lie detector using Radar Vital Signs Monitor (RVSM) technology. *IEEE Aerospace and Electronic Systems Magazine, 16*, 10-14.

GUMPERT, C. H. y LINDBLAD, F. (1999). Expert testimony on child sexual abuse: A qualitative study of the Swedish approach to statement analysis. *Expert Evidence, 7*, 279-314.

HOLDEN, C. (2001). Panel seeks truth in lie detection debate. *Science, 291*, 967.

IACONO, W. G. y LYKKEN, D. T. (1997). The validity of the lie detector: Two surveys of scientific opinion. *Journal of Applied Psychology, 82*, 426-433.

JOHNSON, M. K., FOLEY, M. K., SUENGAS, A. G. y RAYE, C. L. (1988). Phenomenal characteristics of memories of perceived and imagined autobiographical events. *Journal of Experimental Psychology: General, 117*, 371-376.

JOHNSON, M. K. y RAYE, C. L. (1981). Reality monitoring. *Psychological Review, 88*, 67-85.

KASSIN, S. M. (2004). True or false: «I'd know a false confession if I saw one». En P.-A. Granhag y L. A. Strömwall (Eds.), *The detection of deception in forensic contexts* (pp. 172-194). Cambridge: Cambridge University Press.

KLEINER. M. (Ed.) (2002). *Handbook of polygraph testing*. Londres: Academic Press.

KÖHNKEN, G. (1982). *Sprechverhalten und Glaubwurdigkeit: Eine experimentelle Studie zur extralinguistischen und textstilistischen Aussageanalyse*. Tesis sin publicar. Universidad de Kiel (Alemania).

KÖHNKEN, G. (2004). Statement Validity Analysis and the «detection of truth». En P.-A. Granhag y L. A. Strömwall (Eds.), *The detection of deception in forensic contexts* (pp. 41-63). Cambridge: Cambridge University Press.

KOZEL, F. A., PADGETT, T. M. y GEORGE, M. S. (2004). A replication study of the neural correlates of deception. *Behavioral Neuroscience, 118*, 852-856.

LANDRY, K. L. y BRIGHAM, J. C. (1992). The effect of training in Criteria-Based Content Analysis on the ability to detect deception in adults. *Law and Human Behavior, 16*, 667-676.

LEE, T. M. C., LIU, H. L., TAN, L.-H., CHAN, C. C. H., MAHANKALI, S., FENG, C. M., HOU, J., FOX, P. T. y GAO, J. H. (2002). Lie detection by functional magnetic ressonance imaging. *Human Brain Mapping, 15*, 157-164.

LESCE, A. (1990). SCAN: Deception detection by Scientific Content Analysis. *Law and Order, 8*. (Encontrado el 10 de abril de 2005, en http://www.lsiscan.com/id37.htm).

LEVINE, J. A., PAVLIDIS, I. y COOPER, M. (2001). The face of fear. *The Lancet, 357*, 1757.

LUBOW, R. E. y FEIN, O. (1996). Pupillary size in response to a visual guilty knowledge test: New technique for the detection of deception. *Journal of Experimental Psychology: Applied, 2*, 164-177.

LYKKEN, D. T. (1998). *A tremor in the blood. Uses and abuses of the lie detector*. Nueva York: Plenum Press.

MADHUSUDAN, T. (2003). On a text-processing approach to facilitating autonomous deception detection. En *Proceedings of the 36th Hawaii International Conference on System Sciences*. Los Alamitos, CA: IEEE Computer Society.

MANZANERO, A. (2001). Procedimientos de evaluación de la credibilidad de las declaraciones de menores víctimas de agresiones sexuales. *Psicopatología Clínica, Legal y Forense, 1*, 51-71.

MASIP, J. (2002). *La evaluación de la credibilidad del testimonio a partir de los índices conductuales en el contexto jurídico penal*. Tesis Doctoral. Universidad de Salamanca.

MASIP, J., ALONSO, H., GARRIDO, E. y ANTÓN, C. (2005). Generalised communicative suspicion (GCS) among police officers: Accounting for the investigator bias effect. *Journal of Applied Social Psychology, 35*, 1046-1066.

MASIP, J. y GARRIDO, E. (2003). La detección del engaño mediante la técnica del control de la realidad. *Encuentros en Psicología Social, 1*(5), 113-121.

MASIP, J., GARRIDO, E. y HERRERO, C. (2002). La detección de la mentira mediante la técnica SCAN. *Psicopatología Clínica, Legal y Forense, 2*, 39-62.

MASIP, J., GARRIDO, E. y HERRERO, C. (2004). La detección de la mentira mediante la medida de la tensión en la voz: Una revisión crítica. *Estudios de Psicología, 25*, 13-30.

MASIP, J., SPORER, S. L., GARRIDO, E. y HERRERO, C. (2005). The detection of deception with the Reality Monitoring approach: A review of the empirical evidence. *Psychology, Crime, & Law, 11*, 99-122.

NATIONAL RESEARCH COUNCIL. Committee to Review the Scientific Evidence on the Polygraph. Division of Behavioral and Social Sciences and Education (2003). *The polygraph and lie detection*. Washington, DC: The National Academies Press.

NEWMAN, M. L., PENNEBAKER, J. W., BERRY, D. S. y RICHARDS, J. M. (2003). Lying words: Predicting deception from linguistic styles. *Personality and Social Psychology Bulletin, 29*, 665-675.

PARKER, A. D. y BROWN, J. (2000). Detection of deception: Statement Validity Analysis as a means of determining truthfulness or falsity of rape allegations. *Legal and Criminological Psychology, 5*, 237-259.

PAVLIDIS, I., EBERHARDT, N. L. y LEVINE, J. A. (2002). Seeing through the face of deception. *Nature, 415*, 35.

PAVLIDIS, I. y LEVINE J. (2002). Thermal image analysis for polygraph testing. *IEEE Engineering in Medicine and Biology Magazine*, Noviembre/Diciembre 2002, 56-64.

PENNEBAKER, J. W., FRANCIS, M. E. y BOOTH, R. J. (2001). *Linguistic Inquiry and Word Count: LIWC 2001*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.

PHAN, K. L., MAGALHAES, A., ZIEMLEWICZ, T. J., FITZGERALD, D. A., GREEN, C. y SMITH, W. (2005). Neural correlates of telling lies: A functional magnetic ressonance imaging study at 4 tesla. *Academic Radiology, 12*, 164-172.

PORTER, S. y YUILLE, J. C. (1996). The language of deceit: An investigation of the verbal clues to deception in the interrogation context. *Law and Human Behavior, 20*, 443-458.

QIN, T., BURGOON, J. K. y NUNAMAKER, J. F. Jr. (2004). An exploratory study on promising cues in deception detection and application of decision tree. *Proceedings of the 37th Hawaii International Conference on System Sciences*. Los Alamitos, CA: IEEE Computer Society.

RASKIN, D. C. (1982). The scientific basis of polygraph techniques and their uses in the judicial process. En A. Trankell (Ed.), *Reconstructing the past* (pp. 317-371). Estocolmo: Norsted.

RASKIN, D. C. y ESPLIN, P. W. (1991). Statement Validity Assessment: Interview procedures and content analysis of children's statements of sexual abuse. *Behavioral Assessment, 13*, 265-291.

RASKIN, D. C. y HONTS, C. R. (2002). The comparison question test. En M. Kleiner (Ed.), *Handbook of polygraph testing* (pp. 1-48). Londres: Academic Press.

RASKIN, D. C., KIRCHER, J. C., HOROWITZ, S. W. y HONTS, C. R. (1989). Recent laboratory and field research on polygraph techniques. En J. C. Yuille. (Ed.), *Credibility assessment* (pp. 1-24). Dordrecht: Kluwer.

ROESE, N. J. y JAMIESON, D. W. (1993). Twenty years of bogus pipeline research: A critical review and meta-analysis. *Psychological Bulletin, 114*, 363-375.

ROSENFELD, J. P. (2002). Event-related potentials in the detection of deception, malingering, and false memories. En M. Kleiner (Ed.), *Handbook of polygraph testing* (pp. 265-286). Nueva York: Academic Press.

ROSENFELD, J. P., CANTWELL, B., NASMAN, V. T., WOJDAC, V., IVANOV, S. y MAZZERI, L. (1987). A modified, event-related potential-based guilty knowledge test. *International Journal of Neuroscience, 24*, 157-161.

SANTTILA, P., ROPPOLA, H. y NIEMI, P. (1999). Assessing the truthfulness of witness statements made by children (aged 7-8, 10-11, and 13-14) employing scales derived from Johnson and Raye's model of Reality Monitoring. *Expert Evidence*, *6*, 273-289.

SMITH, N. (2001). *Reading between the lines: An evaluation of the Scientific Content Analysis technique (SCAN)*. Londres: Home Office.

SPENCE, S. A., FARROW, T. F. D., HERFORD, A. E., WILKINSON, I. D., ZHENG, Y. y WOODRUFF, P. W. R. (2001). Behavioral and functional anatomical correlates of deception in humans. *Neuroreport, 12*, 2849-2853.

SPORER, S. L. (1997). The less travelled road to truth: Verbal cues in deception detection in accounts of fabricated and self-experienced events. *Applied Cognitive Psychology*, *11*, 373-397.

SPORER, S. L. (2004). Reality monitoring and the detection of deception. En P.-A. Granhag y L. A. Strömwall (Eds.), *The detection of deception in forensic contexts* (pp. 64-102). Cambridge: Cambridge University Press.

SPORER, S. L., BURSCH, S. E., SCHREIBER, N., WEISS, P. E., HÖFER, E., SIEVERS, K. y KÖHNKEN, G. (2000). Detecting deception with the Aberdeen Report Judgement Scales (ARJS): Inter-rater reliability. En A. Czerederecka, T. Jaskiewicz-Obydzinska y J. Wojcikiewicz (Eds.), *Forensic psychology and law. Traditional questions and new ideas* (pp. 197-204). Cracovia: Institute of Forensic Research Publishers.

STELLER, M. y BOYCHUK, T. (1992). Children as witnesses in sexual abuse cases: Investigative interview and assessment techniques. En H. Dent y R. Flin (Eds.), *Children as witnesses*. Chichester: Wiley.

STELLER, M. y KÖHNKEN, G. (1989). Criteria-Based Statement Analysis. Credibility assessment of children's statements in sexual abuse cases. En D. C. Raskin (Ed.), *Psychological methods in criminal investigation and evidence* (pp. 217–245). Nueva York: Springer.

STERNBERG, K. J., LAMB, M. E., DAVIES, G. M. y WESTCOTT, H. W. (2001). The «Memorandum of Good Practice»: Theory versus practice. *Child Abuse and Neglect, 25*, 669-681.

UNDEUTSCH, U. (1989). The development of statement reality analysis. En J. C. Yuille (Ed.), *Credibility assessment* (pp. 101-119). Dordrecht: Kluwer.

VRIJ, A. (2000). *Detecting lies and deceit. The psychology of lying and the implications for professional practice.* Chichester: Wiley.

VRIJ, A. (2005). Criteria-Based Content Analysis. A qualitative review of the first 37 studies. *Psychology, Public Policy, and Law*, *11*, 3-41.

VRIJ, A., AKEHURST, L., SOUKARA, S. y BULL, R. (2002). Will the truth come out? The effect of deception, age, status, coaching, and social skills on CBCA scores. *Law and Human Behavior, 26*, 261-283.

VRIJ, A., EDWARD, K. y BULL, R. (2001). Stereotypical verbal and nonverbal responses while deceiving others. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *27*, 899-909.

ZHOU, L., BURGOON, J. K., NUNAMAKER, J. F. Jr. y TWITCHELL, D. P. (2004). Automating linguistics-based cues for detecting deception in text-based asynchronous computer-mediated communication. *Group Decision and Negotiation*, *13*, 81-106.

ZUCKERMAN, M., DEPAULO, B. M. y ROSENTHAL, R. (1981). Verbal and nonverbal communication of deception. *Advances in Experimental Social Psychology, 14*, 1-59.

Mediación y Peritaje

CAPÍTULO 16

Resolución de conflictos y mediación

Trinidad Bernal Samper
Directora del Centro de Resolución de Conflictos APSIDE y del Programa de Mediación Familiar ATYME

1. INTRODUCCIÓN
2. ANÁLISIS Y RESOLUCIÓN DE LOS CONFLICTOS
3. EL PAPEL DE LAS EMOCIONES EN LA RESOLUCIÓN DE LOS CONFLICTOS
4. INTERVENCIÓN PSICOLÓGICA Y MEDIADORA
5. MEDIACIÓN: MODELO DE TRABAJO
6. ÁMBITOS DE APLICACIÓN DE LA MEDIACIÓN
   - 6.1. Mediación en ruptura de pareja
   - 6.2. Incumplimientos de contratos y herencias
   - 6.3. Mediación penal
     - 6.3.1. El Programa de Reparación y Mediación con Jóvenes Infractores de Cataluña
     - 6.3.2. La violencia doméstica (VD)
   - 6.4. Conflictos laborales y de los consumidores
7. COMENTARIO Y CONCLUSIONES
8. ASPECTOS APLICADOS
   - 8.1. Objetivos del proceso de mediación
   - 8.2. Aspectos que favorecen el uso de la mediación
   - 8.3. Aspectos que dificultan el uso de la mediación
   - 8.4. Etapas del proceso mediador
   - 8.5. Recomendaciones para negociar
   - 8.6. Pasos en la mediación empresarial
9. CONCEPTOS CLAVES
10. PARA SABER MÁS
    - 10.1. Referencia esencial
    - 10.2. Referencias adicionales

REFERENCIAS

«Puesto que las guerras se originan en la mente de los hombres, es en la mente de los hombres donde deben construirse las defensas de la paz» (UNESCO).

1. INTRODUCCIÓN

Una noticia, en el diario *El País*, de cómo se desarrollan y se abordan los conflictos nos sirve de guía para introducir el tema de este capítulo. El hecho tiene lugar en un pueblo de Galicia, entre dos vecinos, y el motivo del conflicto es la línea divisoria del aparcamiento de sus respectivos vehículos.

A Pedro le incomoda cuando comprueba que su vecino de aparcamiento, Javier, coloca su coche muy pegado al suyo, introduciéndose en parte de su territorio para dejar sitio a la moto del hijo. Le hace ciertos comentarios para hacerlo desistir pero esta situación se repite ya que Javier no cree que esto sea un problema, que el espacio es amplio, que la moto no molesta y que Pedro es un exagerado. Este último opina que su vecino es un aprovechado y que él no se va a dejar tomar el pelo, por lo que decide colocar un pequeño mueble para guardar las herramientas en el extremo de su plaza de aparcamiento, lo que le obliga a situar el coche más cerca de la línea del vecino. Las quejas de Javier no se hacen esperar, los dos creen tener razón y consideran que lo que el otro ha introducido en el aparcamiento no tiene razón de ser. Ambos intentan persuadir al otro de que su actuación es correcta y que el otro es el que ha actuado de forma inadecuada. Fracasado este primer intento, la relación se tensa y cada uno justifica el aparcamiento inadecuado de su coche en la provocación manifestada por su vecino.

La incomodidad inicial se convierte en abierta indignación y cada uno muestra su resolución de no dejarse intimidar, tratando de imponer su criterio, complicando cada vez más las relaciones con conductas de franca agresión, incorporando en el conflicto a las familias respectivas, que hasta ese momento disfrutaban de una buena amistad, no consiguiendo salir del conflicto sino que este se eleva con acciones inadecuadas que llevan a la agresión personal.

Cada una de las partes ofrecen su versión a sus familias respectivas y estas las transmiten a otras personas del entorno y la pequeña comunidad queda dividida en dos bandos que apoyan cada uno a una familia afectada.

La hostilidad entre las dos familias llega a tal extremo que se opta por acudir a la justicia en busca de solución, pretendiendo que un tercero decida cuales son los derechos de ambos, descubriendo quién lleva la razón y quién esta equivocado. El largo camino legal complica más sus relaciones vecinales y las conductas inadecuadas se extienden más allá del motivo inicial del conflicto.

Después de un largo tiempo, un gasto considerable y un alto coste emocional, la resolución judicial llega y no lleva aparejado el fin del conflicto, sino que lo incrementa al situar a los vecinos como ganador y perdedor. El vecino «perdedor»

al escuchar la sentencia, dispara contra el juez, la abogada del vecino y contra el vecino «terminando» el conflicto con la muerte de tres personas.

2. Análisis y resolución de los conflictos

Nuestra observación de estos acontecimientos, así como de los hechos históricos, nos induce a pensar que toda situación conflictiva no dura eternamente, que tarde o temprano se termina, aunque la duración del conflicto y la forma de terminarlo ocasionen un coste económico y emocional a las partes enfrentadas. Mantener el conflicto aumenta las pérdidas y la necesidad de vencer adquiere más importancia, por lo que detener el conflicto se convierte en un objetivo prioritario, como lo es introducir modificaciones en la manera de terminarlo.

Aunque no todos los conflictos son iguales en calidad e intensidad, sí puede decirse que existen fenómenos básicos comunes en la mayoría de los conflictos. Pondy (1967) observa, en primer lugar, ciertas condiciones antecedentes que desencadenan el conflicto, y que constituyen la raíz objetiva del mismo. Sin embargo, para que pueda hablarse de conflicto resulta necesario que las partes enfrentadas «perciban» incompatibilidad entre sus objetivos y que la interdependencia entre ellas haga que una parte no pueda conseguir lo que pretende sin contar con la otra. Esta primera dimensión del conflicto presenta connotaciones subjetivas y es lo que explica la diferente forma de entender el conflicto, tal y como ocurre en la noticia presentada anteriormente, donde cada vecino percibe lo ocurrido de forma diferente.

En segundo lugar, la activación emocional es la siguiente dimensión que presenta el conflicto (Pondy, 1967). Las partes experimentan un sentimiento de hostilidad que se intensifica en función del aumento de la implicación emocional, lo que dificulta un tratamiento racional del conflicto ya que el pensamiento se transforma en «desiderativo», imperando imágenes cargadas de afectividad que lo que hacen es reforzar las propias creencias y legitimarlas. Pedro y Javier experimentan emociones intensas que guían sus acciones, y acomodan la realidad a esas emociones, percibiendo lo que pasa a través de ellas. Cuanto mayor es la intensidad emocional menos pueden comprender a su vecino. Cada uno está convencido de tener razón y de que el equivocado es el otro.

La tercera dimensión que se observa en el conflicto se refiere a la forma de expresarlo a través de conductas verbales y no verbales, generalmente agresivas, que no solucionan el conflicto sino que lo incrementan. El convencimiento de llevar razón y atribuir intenciones malignas al otro como causante del desborde emocional, hace que se justifique el uso de la violencia, produciendo igualmente respuestas violentas en la otra parte.

El escalamiento del conflicto se origina cuando la interacción de las partes adquiere una repetición acción-reacción, donde la respuesta de uno sirve de

estímulo al otro para volver a comenzar el proceso, generando una espiral de acciones de castigo o defensa, favoreciendo el enfrentamiento y haciendo cada vez más difícil la resolución. Los cambios que conlleva la espiral del conflicto son variados, destacando un proceso de legitimación de la propia conducta y la aparición de percepciones y actitudes negativas hacia la otra parte. Es frecuente la aparición de «imágenes especulares», donde cada parte reprocha a la otra lo mismo y terminan tratándose en base a esa percepción y proporcionando las bases para que esta ocurra, es decir, la profecía que se cumple a sí misma. Como la percepción se vuelve selectiva, las acciones del otro son interpretadas de forma negativa, atribuyendo lo bueno del otro al azar y las acciones malas a una intencionalidad perversa, por lo que resulta imposible pensar en el acuerdo, favoreciendo, de esta manera, el mantenimiento del conflicto.

Pedro califica a su vecino Javier de aprovechado y egoísta, y considera que lo que él ha hecho ha estado forzado por la forma de proceder de Javier y que solo se ha defendido. Javier atribuye a Pedro una intención perversa, viéndose a sí mismo como un ser inocente que no hace mal a nadie por colocar, al lado de su coche, la moto de su hijo.

Si el conflicto continúa, se va produciendo una mayor implicación de las partes en él y estas invierten tanto que es difícil retroceder. La necesidad de ganar, el honor, la completa seguridad de estar en posesión de la verdad hacen que el control se invierta y, de un medio para alcanzar el objetivo, pasa a ser un fin en sí mismo. Se produce el «atrapamiento» (Pruitt y Rubin, 1986) y las partes no disponen de criterios para abandonar la situación, ni de límites respecto a su implicación en el conflicto y, al final, lo que se cuestiona es la propia imagen.

Los enfoques utilizados por Pedro y Javier para abordar el conflicto son universales: primero se intenta convencer al otro mediante conversaciones, aunque esa negociación directa es poco efectiva ya que la emoción, presente en las personas que están en conflicto, la dificulta. La segunda medida utilizada es la coacción, pretendiendo imponer el propio criterio por la fuerza. Finalmente, los vecinos acuden a la justicia en busca de solución, esperando que un tercero zanje, por ellos, el conflicto.

En efecto, la manera de resolver los conflictos está en relación con la forma de entenderlos. Si el conflicto es considerado como una amenaza, como una señal de desafió a la autoridad, la respuesta es afirmar el control mediante la fuerza, imponiendo las decisiones a los demás y consiguiendo un efecto inmediato sobre la parte más débil, pero con un coste a medio plazo que no compensa en nada el logro inicial conseguido, ya que la parte que se ve obligada a aceptar desarrolla sentimientos negativos que repercutirán sobre el otro, creando enemistad y no resolviendo el problema.

En segundo lugar tenemos los métodos basados en la ley con la esperanza de objetividad y justicia que se imponen a través de diseños basados en el Derecho.

Cuando surge un conflicto, el Derecho llama a sus jueces para garantizar la convivencia pacífica, impartiendo justicia y diferenciando lo que es justo de lo que no lo es. Además de decantarse sobre lo que es justo, emiten un mandato para imponer, a veces coactivamente, lo que han declarado justo con el fin de cancelar el conflicto. Al ampliar el conflicto al contexto legal, este se intensifica por los propios procedimientos legales basados en el enfrentamiento, y las partes pierden protagonismo, desresponsabilizándose de sus problemas y teniendo que aceptar lo que un tercero decida (Bernal, 1992) o manifestando su desacuerdo de forma dramática, como en el caso de Pedro y Javier.

Conforme la sociedad va siendo más compleja, los conflictos crecen en número y en dificultad y el Derecho necesita de otras ciencias, como la Psicología, que le ayuden a entender la complejidad creciente del comportamiento humano y que le sirva al juez para un mejor pronunciamiento de lo «justo». La esperanza, a la hora de resolver los conflictos, está depositada en el conocimiento científico. Confiamos en la ciencia y en los profesionales como solventadores de conflictos y creemos que la solución está en la propuesta de los jueces auxiliados por los expertos. Esta es, sin duda, una buena solución, pero le falta un requisito importante, la participación de las partes. Cuando las soluciones vienen del exterior las personas no aprenden por sí mismas y viven esa «buena solución» como impuesta y todo su esfuerzo se centra en buscar la manera de escapar de esa imposición.

Finalmente está la fórmula en donde se manejan los conflictos basados en los intereses y cuyo diseño se hace en función de esos intereses, teniendo las partes un papel activo en la creación de los sistemas que usan. Este modelo tiene un enfoque más amplio y más adaptable que los demás al admitir la inevitabilidad del conflicto y considerarlo como algo natural, dando resultados óptimos y más duraderos (Bernal, 1992, 2002a).

Tal y como hemos visto, la coacción, como forma de resolver el conflicto, no ayuda y acarrea consecuencias negativas para todos los implicados. Acudir a la vía legal supone otra vía fallida de resolverlo, ya que nuestras leyes procesales se basan en la acusación y la defensa, manteniendo también un sistema de confrontación poco adecuado para resolver el conflicto. Si el conflicto es inevitable, las luchas continuadas y destructivas no lo son, por lo que debemos hacer el conflicto tan humano y económico como podamos, controlando el cambio, tan unido al conflicto, y haciendo que este se produzca de forma pacífica y no destructiva.

3. El papel de las emociones en la resolución de los conflictos

Las personas que están en conflicto presentan una serie de sentimientos de inseguridad, incapacidad, confusión y ausencia de participación en la situación

conflictiva que les conduce a centrarse en el pasado, lo negativo y lo imposible. Estos sentimientos están acompañados por un pensamiento dicotómico, poco flexible y de autovaloración respecto al otro que les induce a no tener en cuenta su opinión, a centrarse en su postura y tratar al otro con desprecio. En estas condiciones no es extraño que la comunicación sea inadecuada, no se entienda al otro y resulte complicado conseguir acuerdos (Figura 16.1).

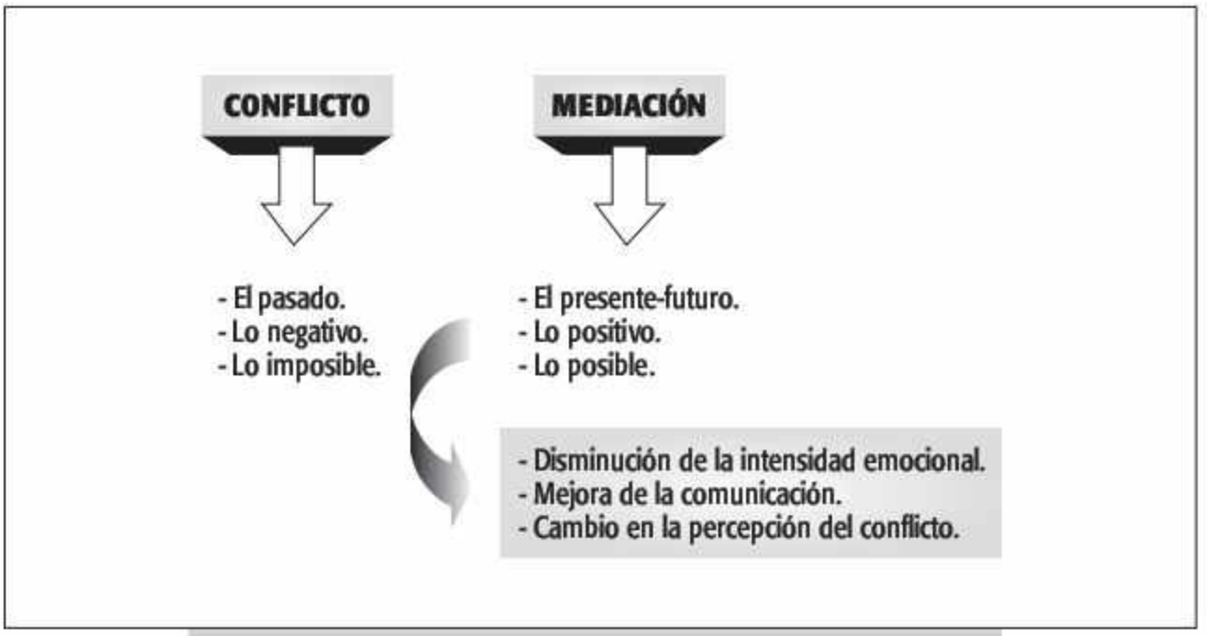
Figura 16.1. *Perfil de las personas en conflicto*



Uno de los cometidos principales del psicólogo es trabajar con las emociones, y la mediación consiste en la intervención, en una disputa, de un tercero competente e imparcial, aceptado por las partes, que carece de poder de decisión y que les ayuda a conseguir acuerdos. Ese tercero tiene, como función principal, manejar las emociones que se producen cuando las personas que están en conflicto tienen que llegar a acuerdos.

La emoción, presente en las personas que están en conflicto, hace que se centren en el pasado, en lo negativo y en lo imposible. En el proceso mediador tratamos de cambiar esta situación, haciendo que las partes se centren en el presente, en lo positivo y en lo posible mediante la disminución de la intensidad emocional, mejora en la comunicación y cambios en la manera de comprender el conflicto y el punto de vista del otro (Figura 16.2) (Bernal, 1998, 2002a).

Figura 16.2. *Cambio de situación durante el proceso mediador (Bernal, 1998)*



La mediación es, pues, una manera de gestionar los conflictos, y cuando hablamos de conflictos difícilmente podemos separarlos de las emociones. ¿Cuál es el papel de las emociones en la gestión de los conflictos? Los factores emocionales juegan un papel muy importante en la gestión de los conflictos (D'Zurilla, 1993). La actividad emocional se produce en todo el proceso, bien por la situación conflictiva objetiva, bien por las cogniciones que tenemos respecto al conflicto (los conflictos no se originan, exclusivamente, por querer objetivos diferentes, sino que lo que puede ser diferente es la interpretación que cada parte hace del objetivo común. Kahneman y Tversky (1982) señalan la importancia de las variables cognitivas, en función de las tareas específicas que ponemos en marcha para resolver los conflictos (definición del conflicto, elaboración de soluciones, toma de decisión...).

La activación emocional, que se produce antes y durante el proceso de gestión del conflicto, puede facilitar o inhibir la ejecución resolutiva, dependiendo de su cualidad subjetiva (placer/dolor), intensidad y duración. En general, las emociones positivas facilitan la ejecución, mientras que las negativas las inhiben. Cuando la actividad emocional es baja o moderada, también la facilita, aumentando la motivación y la atención; mientras que los niveles de actividad altos, además de reducir la eficacia ejecutiva producen, en las partes, un sentimiento de hostilidad que se intensifica en función del aumento de la implicación emocional, lo que dificulta un tratamiento racional del conflicto. De igual manera, cuando el nivel emocional es alto, también puede conducir a evitar el conflicto en lugar de intentar resolverlo.

Cuando los niveles altos de activación emocional perduran, pueden producir fatiga o cansancio psicológico y fisiológico, con el consiguiente estado depresivo, influyendo sobre el reconocimiento y clasificación del conflicto, sobre la elaboración de alternativas, sobre la toma de decisión y sobre la valoración del resultado obtenido (D'Zurilla, 1993).

El conocimiento del funcionamiento de las emociones es fundamental para la gestión de los conflictos y el psicólogo es la profesión que más preparada está en ese conocimiento, ya que el tratamiento de los aspectos emocionales son el elemento básico de su trabajo, por lo que podríamos pensar en líneas coincidentes entre ambas profesiones. Indudablemente, los conocimientos que el psicólogo tiene de las emociones, de las relaciones interpersonales y del conflicto lo convierten en un posible candidato para ejercer como mediador, aunque la diferencia entre estas dos figuras hace posible que la condición de psicólogo experto no garantice su ejercicio como mediador (Bernal, 2005).

4. Intervención psicológica y mediadora

De la misma manera que en el campo legal se tiende a confundir la mediación con la negociación propia de los abogados, y con la conciliación y el arbitraje practicado por estos profesionales, cuando nos situamos en el campo psicológico, la mediación puede confundirse con el proceso terapéutico y con la labor de psicólogo en el foro legal.

El proceso de mediación y el terapéutico, aunque guardan cierto paralelismo en algunas dimensiones, presentan importantes distinciones que conviene tener presentes, para no confundirlos (*véase* Tabla 16.1) (Brown, 1988; Folberg y Taylor, 1984; Kelly, 1983; Milne, 1985).

El objetivo de la mediación es la resolución de un serie de puntos contemplados en el convenio regulador y el establecimiento de un acuerdo, en forma de documento escrito. La psicoterapia tiene como objetivo la persona o la relación, y tiene como meta el cambio cognitivo, conductual y/o afectivo (Strupp, 1978, 1986). La mediación es un proceso más estructurado, centrado en la tarea; la terapia posee una estructura más abierta y fluida donde se tratan sentimientos. La naturaleza del proceso de mediación es legal o cuasi legal, es decir, mezcla asuntos legales y emocionales; la terapia es un acontecimiento psicológico o personal (Herron y Rouslin, 1982).

En la mediación, las emociones se controlan y dirigen para que no interfieran y así conseguir el acuerdo (Folberg y Taylor, 1984; Forlenza, 1996); en la terapia se exploran para entender y comprender el conflicto psicológico. Tanto la mediación como la terapia pueden ser terapéuticas, pero mientras esta última tiene la curación como objetivo, la mediación no, aunque puede obtener beneficios terapéuticos (Brown, 1988 y Kressel, 1985). La cuantía de información es otra característica

distintiva entre la terapia y la mediación; en la primera se necesitan datos anteriores y actuales de los sujetos y/o de la relación; en la mediación no, incluso un exceso de información podría perjudicar la imparcialidad (Haynes, 1981).

Tabla 16.1. *Diferencias entre mediación y psicoterapia*

	Mediación	Psicoterapia
Objetivo	El problema/asunto	La persona/relación
Estructura del proceso	Estructurado y centrado en la tarea	Libremente estructurado y centrado en los sentimientos
Naturaleza del proceso	Legal/cuasi legal (mezcla asuntos legales y temas emocionales)	Psicológico o personal
Papel de las emociones	Contenidas y dirigidas	Alentadas y exploradas
Objetivo terapéutico	Secundario/puede tener beneficios terapéuticos	Principal en el proceso
Cuantía de la información	Escasa información de las partes y del conflicto	Mucha información de los antecedentes de los sujetos y de la relación

Cuando hablamos de mediación, combinamos aspectos legales y emocionales y el rol de mediador también puede confundirse con el trabajo llevado a cabo por el psicólogo en contextos judiciales (Tabla 16.2) (Bernal, 2002a). El psicólogo, como **perito**, actúa en calidad de experto impuesto, encaminando su labor a establecer los hechos en base a la verdad (procesos penales) o a demostrar los hechos en base a la razón (procesos civiles) de forma investigadora (sobre el peritaje, *véase* el Capítulo 17 de este manual). Cuando actúa como **asesor**, el psicólogo dirige su trabajo a orientar e informar, como conocedor de la conducta humana en relación. Ambos roles (perito y asesor) tienen un mismo objetivo, la evaluación psicológica. El psicólogo ejerce de experto en el análisis y valoración del comportamiento de las personas y el objetivo último de esta evaluación se dirige no a las personas evaluadas, sino a servir de apoyo al tercero que va a juzgar su caso o al abogado de una parte que trata de obtener elementos que justifiquen sus argumentos.

El trabajo del psicólogo **colaborador** adquiere cierta peculiaridad respecto a los anteriores. Combina sus conocimiento con los del abogado y colabora en el análisis de la situación conflictiva, de las posibles alternativas y sus efectos en todos los implicados y en la elección de aquella que resulte más viable. Su papel es menos evaluador y los interesados adquieren un papel más relevante. El motivo último de esta actuación se dirige directamente a las partes (o a una de ellas) en conflicto con el objetivo de prepararlas para afrontar los procedimientos

judiciales y que estos les afecten lo menos posible. El foco de atención no está, exclusivamente, en la parte que reclama atención, sino que se considera la situación globalmente y a todos los implicados para que las actuaciones parciales de una parte no perjudiquen a la otra.

Finalmente, el rol de **mediador** se distancia de los anteriores, ya que su actuación está orientada a impulsar la participación de los implicados en su resolución de forma que puedan acudir al juzgado con sus propios acuerdos, evitando que terceros intervengan por ellos, y puedan mantener la relación en un futuro. El mediador no entra a evaluar la conducta de las partes, se pone al servicio de estas para conseguir preparar un terreno propicio en el que se desarrollen las negociaciones, mejorando la comunicación entre ellas y cambiando la manera de ver el conflicto. No le interesa descubrir la verdad ni quién tiene razón, sino que las partes encuentren una manera de salir de la situación conflictiva. Son los protagonistas de la historia: reciben la información necesaria, aclaran sus posturas, conocen sus intereses y los del otro, proponen diferentes alternativas y acuerdan soluciones aceptables para ambas partes. El elemento esencial, para trabajar de esta manera, es la modificación de los actores intervinientes. Las partes adquieren el papel protagonista actuando en todo el proceso y gestionando las emociones de manera que no peligren el respeto entre ellas.

Tabla 16.2. *Roles del psicólogo (Bernal, 1992)*

	Qué	Quién	Para qué
Perito (experto impuesto)	INFORME PERICIAL • Evaluación psicológica	• Equipo psicosocial de los Juzgados de Familia • Profesional privado	Encaminado a auxiliar al juez para mejor proveer
Asesor	INFORME PSICOLÓGICO • Evaluación psicológica	• Profesional privado	Encaminado a apoyar la defensa del abogado
Colaborador	TRABAJO INTERDISCIPLINAR • Estudio de las soluciones posibles (legales-emocionales) • Negociación • Preparación de la persona para ir al juzgado	• Profesional privado	Encaminado a que los procedimientos judiciales tengan un menor coste emocional
Mediador	PROCESO DE MEDIACION • Posibilitar la comunicación • Propiciar el cambio perceptivo • Autodeterminación de las partes	• Profesional privado	Encaminado a que las partes resuelvan extrajudicialmente sus conflictos y mantengan su relación

5. MEDIACIÓN: MODELO DE TRABAJO

La mediación, tal y como la entiendo, combina los aspectos legales y psicológicos. Los asuntos que tratamos en mediación son legales o cuasi legales además de emocionales, es decir, se necesitan regular los acuerdos alcanzados privadamente por las partes a la vez que se manejan las emociones que surgen en el proceso de ponerse de acuerdo.

La interacción que se establece en mediación está basada en una fórmula diferente de ganar uno a expensas del otro, diferente de quién tiene razón y quién está equivocado, de quién dice la verdad o miente. La interacción se basa en identificar lo que cada uno quiere, admitir la propia responsabilidad en el conflicto y encontrar una salida que les satisfaga. Ya no se precisa que el juez decida que es justo. Tampoco es necesario un experto que asesore al juez y evalúe a las partes, ellas mismas deciden cómo organizar su futuro y concluyen con sus propios acuerdos.

La mediación es un proceso de interacción que se establece entre las partes en disputa y el mediador. Necesitamos que exista el conflicto para que lo haga la mediación. Sólo si las partes no logran entre ellas mismas solucionar sus discrepancias, tiene sentido la intervención del tercero, pero puede ocurrir que el conflicto sea intenso, que las partes no puedan solucionarlo y no quieran que el tercero intervenga. La mediación es un proceso voluntario.

La voluntariedad es una de las características más interesantes de la mediación. Sienta las bases de la autodeterminación, ya que las partes deciden por sí mismas. ¿Qué es lo que hace que una persona decida? Siguiendo la teoría de la acción razonada (Fishbein y Ajzen, 1981), la conducta de una persona está en función de su intención de llevarla a cabo y esta, a su vez, de su actitud y normas subjetivas sobre tal acción. La intención de elegir la mediación está en función de lo que las personas crean sobre ella y de las consecuencia de elegirla, a la vez que tiene en cuenta la opinión de su entorno y su motivación por adecuarse o no a esa opinión.

La voluntariedad está formada por distintas tomas de decisión. El primer acto es el de acudir o no a la mediación. La decisión de ir a la mediación está fundamentada en la actitud que la persona tenga hacia la mediación. En este primer acto de decisión lo importante es la información que se tenga de la mediación. Una información ajustada facilita un mensaje para que los posibles usuarios muestren una actitud positiva hacia la mediación (Bernal, 2001).

El acceder a los servicios de mediación no garantiza el que las partes elijan utilizar esta técnica, aunque es un paso previo. Elegir utilizar la mediación es otra decisión cuya base está en la manera de transmitir el mediador la filosofía de la mediación, la metodología de trabajo y el rol del mediador. La relación que se establezca entre el mediador y las partes es fundamental para dar credibilidad y

proporcionar la aceptación. Es un tipo de persuasión positiva donde se transmite no solo información, sino que se manifiesta el valor de la mediación, a través del mediador, de sus propias creencias sobre la mediación y de su actuación consecuente con estas creencias. De esta manera eligen libremente utilizar la mediación (Bernal, 2001).

La aceptación del mediador es fundamental para decidir aceptar la mediación y también para alcanzar los acuerdos. La credibilidad se consigue respondiendo a las expectativas de las partes y creando un ambiente físico y emocional en el que las partes se encuentren seguras y tranquilas para iniciar el proceso. La credibilidad también se afianza con una conducta equitativa y asegurando la confidencialidad. Mantener la credibilidad de las partes en el proceso y en el mediador propician el que las partes decidan continuar con el proceso o interrumpirlo sin que ello signifique perjuicio alguno para ellos.

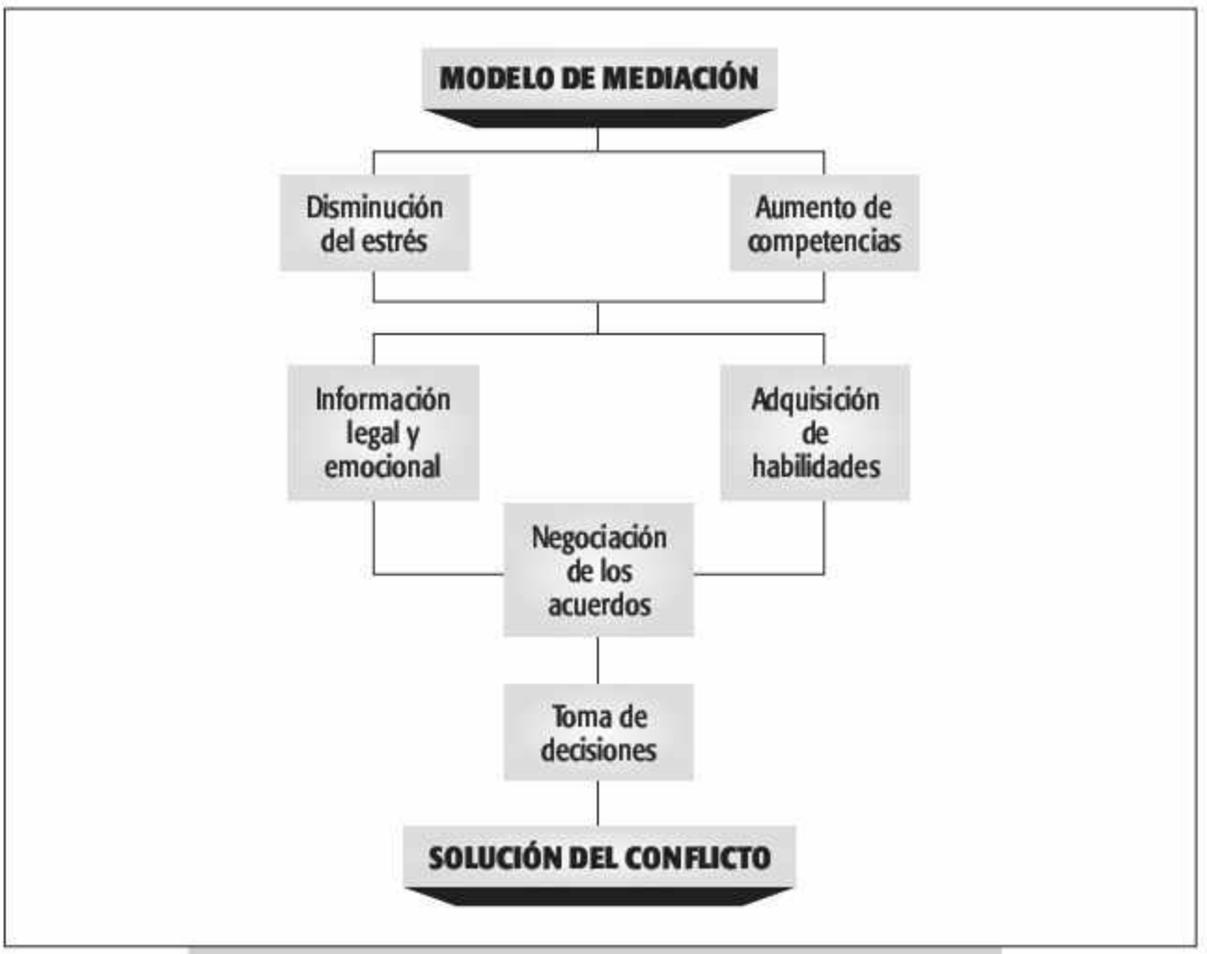
Si la participación de las partes en la resolución de sus conflictos es lo que caracteriza a la mediación, esta difícilmente puede darse si la mediación no es elegida por los implicados. Si para aceptar el comienzo de la mediación es necesario confiar en el mediador y en el proceso, esta confianza se consigue con un comportamiento competente y equitativo del mediador así como garantizando a las partes la confidencialidad. El proceso de mediación, además de ser voluntario, es confidencial y el mediador imparcial y competente.

El esquema de mediación en el que trabajo (Figura 16.3), es un modelo se competencia, cuyo objetivo es brindar los recursos teóricos y las habilidades necesarias para que las partes pongan en marcha una serie de cambios cognitivos, emocionales y conductuales que les lleven a comprender a la otra parte, de manera que aborden la situación conflictiva de forma aunada y lleguen a establecer acuerdos conjuntos.

La mediación así entendida es un proceso preventivo que conduce a evitar enfrentamientos innecesarios entre las partes, repercutiendo beneficiosamente en su estabilidad emocional y garantizando la continuidad de la relación entre ellas, en un futuro. En base a mantener esa relación, o por lo menos no deteriorarla, se establece un proceso de interacción entre el medidor y las partes en donde la confianza es el elemento más sólido, facilitando la interacción y compensando así la desconfianza habitual entre las partes.

En este modelo las partes adquieren información y habilidades para que puedan participar en sus propias negociaciones, lo cual reduce los costes económicos y emocionales (Fisher y Brown, 1989; Fisher y Ury, 1997). A la vez, estas habilidades les hace menos dependientes (Moore, 1995), más seguras de sí mismos, y adquieren un mayor protagonismo en todo el proceso, haciéndose responsables de sus acciones y de su efecto en el otro, y aumentando el nivel de satisfacción. Igualmente el modelo propicia el que las partes aprendan a reconocer y a respetar las propias emociones y las del otro, produciéndose un cambio de posiciones

Figura 16.3. *Modelo de mediación (Bernal, 1990)*



entre ellas que hace más fácil el conseguir acuerdos. Sin embargo, este proceso de cambio no lo considero como una «transformación» (Folberg y Bush, 1997) de la relación, sino que es un efecto rebote de la interacción que se establece entre el mediador con cada una de las partes y con la relación, fiel exponente de la filosofía que la sustenta. Se trata, más bien, de un proceso de influencia, en donde la actitud comprensiva del mediador posibilita detener el conflicto, restablecer relaciones de confianza, disminuir los temores y abrir el camino para que el cambio se produzca más suavemente (Bernal, 1998, 2002a).

6. Ámbitos de aplicación de la mediación

La mediación tiene una larga historia, tan larga como la humanidad. Aparece unida al conflicto y al intento de solucionarlo y restaurar la paz. Esta mediación llamada «emergente» (Bercovitch, 1992) supone la intervención de un tercero, dotado de entrenamiento informal situado entre las partes en conflicto y que les reclama racionalidad. Es en el siglo XX cuando comienza a surgir una mediación

más profesionalizada en los conflictos obrero-patronales, le siguen los conflictos comunitarios, los conflictos penales y familiares, extendiéndose actualmente en múltiples conflictos medio-ambientales y de política pública (Lake, 1980). Exceptuando los temas penales, todas las demás disputas pertenecen al campo de los particulares regidos por el Derecho Civil.

6.1. Mediación en ruptura de pareja

Cuando hablamos de aplicar la mediación a los conflictos de pareja nos referimos a la opción de concluir con la relación de pareja, utilizando una manera de hacerlo que no incremente el conflicto, sino que la ayude a separarse bien. El contenido de los desacuerdos en todo el proceso de ruptura indica la existencia de dos aspectos indisolubles: aspectos emocionales y afectivos asociados al fin de la relación marital y los acuerdos parentales, legales y económicos unidos a la decisión de separación o divorcio. Esto nos hace pensar que la ruptura no es exclusivamente un asunto legal y que, por lo tanto, en su resolución deben tenerse en cuenta ambos aspectos.

Las parejas que rompen su relación dicen sentirse confusas y con dificultad para controlar la situación conflictiva en la que se encuentran (Bernal, 1986). La confusión se acrecienta, no solo por las opciones encontradas de separarse o no hacerlo, sino también por la falta de información respecto a los pasos a realizar para comenzar a resolver el problema. De igual manera, la experimentación de emociones intensas y cambiantes acrecienta la confusión y coloca a la persona en una situación de indefensión, interpretando que la situación está fuera de su control y que sus posibilidades de enfrentarse al problema disminuyen (Lazarus, 1980). La falta de información y el alto nivel emocional de la pareja ante la ruptura inducen a que ésta pida ayuda a la justicia, viéndose involucrada en un sistema adversarial que no resuelve sus problemas sino que los incrementa, implicando a los menores en el conflicto (Bernal, 1992).

La primera experiencia mediadora en nuestro país es el Programa de Mediación en Ruptura de Pareja, diseñado por la autora de este texto y realizado en el ámbito privado, en base a su experiencia con parejas en conflicto. En septiembre de 1990, el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales propone utilizarlo como programa piloto para todo el Estado, con sede en Madrid, realizado por el equipo del Centro de Resolución de Conflictos Apside, promocionado por la Asociación Atención y Mediación a la Familia en Proceso de Cambio y subvencionado por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (Bernal, 1990-2004).

El programa está constituido por una serie de fases que conducen, de forma lógica, hacía una consecución de acuerdos (Figura 16.4). Los objetivos del programa son: (a) ofertar un contexto adecuado para que la pareja pueda negociar, evitando enfrentamientos inútiles; (b) fomentar la participación; (c) prevenir los incumplimientos; y (d) promover la coparentalidad (Bernal,1991).

Figura 16.4. *Fases del Programa de Mediación en Ruptura de Pareja (Bernal, 1991)*



La fase de **recepción** tiene como objetivo ver si se adecua la problemática presentada al programa, informando del contenido del mismo para que los miembros de la pareja por separado juzguen si responde o no a sus expectativas. La manera de alcanzar dicho objetivo es consiguiendo un clima adecuado para que la intensidad emocional disminuya y las parejas estén en mejor disposición para recibir la información sobre qué es la mediación y cómo puede ayudarlas, y obtener información que ayude al mediador a diseñar un espacio en el que ambos intercambien información y negocien los asuntos relativos a su ruptura.

La fase de **información** se realiza con ambos miembros de la pareja y el objetivo es resolver dudas planteadas y ofrecer información legal y psicológica para que puedan negociar ellos mismos.

La fase de **información a los hijos** es optativa, por lo que solo si los padres acceden tiene lugar el encuentro con los menores. El objetivo de esta fase está en

dar a conocer a los hijos lo que sus padres hacen en mediación, cómo intentan conseguir acuerdos aunque las emociones les dificulten pensar con racionalidad.

La fase de **negociación individual** tiene como fin modificar percepciones equivocadas y manejar las emociones intensas, además de desbloquear las negociaciones conjuntas. Las negociaciones individuales resultan útiles ya que un encuentro privado con cada miembro de la pareja puede hacer que reconsideren su conducta.

La fase de **negociación conjunta** consiste en una serie de entrevistas diseñadas para ir tratando los desacuerdos de uno en uno, siguiendo un orden decreciente en cuanto a la conflictividad percibida por las partes. Los pasos realizados siguen una estrategia de solución de problemas (D'Zurilla y Goldfried, 1971).

La fase de **resolución** consiste en la elaboración de un documento donde quedan reflejados los acuerdos por escrito

Cada fase presenta características propias en cuanto a objetivos, procedimientos, duración y profesionales que intervienen (Bernal, 1998). El funcionamiento de este programa se ha realizado desde septiembre de 1990, de manera interrumpida, y continúa en la actualidad. Los resultados obtenidos en estos quince años muestran la efectividad de estas técnicas y su utilidad en estos temas de familia, donde las variables interpersonales son centrales. De las parejas que comienzan el programa de mediación, el 86 por ciento lo terminan con éxito, pudiendo utilizar la vía consensual. Los acuerdos alcanzados se mantienen en el 91 por ciento de los casos entrevistados, señal de que eran acuerdos consensuados. Las personas que han utilizado este servicio se encuentran muy satisfechos con el programa, destacando la imparcialidad y competencia del mediador. Igualmente, el nivel emocional de los implicados disminuye al utilizar esta vía pacífica de resolver conflictos. Finalmente, esta forma de separarse garantiza el seguir manteniendo una relación fluida con sus hijos y de alta calidad (Bernal, Barba y García, 1997).

6.2. Incumplimientos de contratos y herencias

Son mediables ciertos casos en los que se produce incumplimiento de las obligaciones contraídas entre partes. El consentimiento hace referencia a la libre voluntad de las partes en materia negociadora o contractual. Existe una voluntad, basada en un entender y un querer, y una responsabilidad que obliga a hacerse cargo de las consecuencias de incumplir aquello a lo que se comprometió. Los ejemplos más destacados en las negociaciones jurídicas son los contratos y obligaciones y, también, los testamentos.

La mediación puede aplicarse en estos casos ya que las discrepancias entre las partes pueden limarse viendo el cambio que una parte, por lo general, quiere introducir y la resistencia de la otra a ese cambio. El objeto de la mediación no es determinar la inexistencia de voluntad porque una parte sufra cualquier

trastorno que pueda haber anulado el consentimiento o la inducción engañosa a ese compromiso. El objetivo de la mediación es conseguir que ambas partes: (a) conozcan y acepten la mediación; (b) comprendan el punto de vista del otro; (c) trabajen con el mediador para buscar alternativas a la situación conflictiva; y (d) Concluyan con una solución pactada por ellos mismos.

El testamento es un acto jurídico que solo comienza a producir efectos cuando ya ha muerto su autor y que expresa su voluntad en una serie de cláusulas. El objeto de la mediación no es una evaluación de las facultades de la persona que realizó el testamento, sino que se dirige a que los herederos disconformes con la forma en que se ha propuesto el reparto, accedan a establecer un proceso de mediación que reconsidere la voluntad del autor del testamento. La dificultad de utilizar la mediación en estos casos, se encuentra en la oposición de los herederos que hayan salido favorecidos en el reparto.

También puede ocurrir que no exista testamento o que los bienes tengan difícil división, en resumen, que no exista acuerdo entre los herederos en cómo repartir, mezclándose el valor material, el sentimental y el sentido de pertenencia de cada uno de los herederos sobre los bienes. Este tipo de disputas van acompañados, en general, por relaciones interpersonales cercanas e intensas que sufren erosiones por el afianzamiento en las posiciones y complican su resolución. La solución judicial a este tipo de disputas conlleva un incremento del conflicto, ya que el enfrentado personal se extiende al campo legal, las relaciones se van deteriorando, y la permanencia en el conflicto distancia las relaciones, además de afianzar sus posiciones, dando como resultado una ruptura en la continuidad familiar además de un decremento del patrimonio a causa de la extensión del proceso judicial.

Las partes en conflicto pueden utilizar la mediación y conseguir un reparto que satisfaga sus intereses y que les permita seguir manteniendo las relaciones familiares intactas. La mediación es una buena técnica para estos casos, ya que promueve la voluntad y responsabilidad de las partes de tal manera que son ellas las que deciden cómo repartir su patrimonio sin que sus relaciones familiares se afecten (Bernal, 2002b).

6.3. Mediación penal

La mediación entre el autor del delito y la víctima es posible entenderla desde la función preventiva del Derecho Penal, sobre todo para los delitos menos graves (Felsteiner y Williams, 1978), en los casos de menores infractores (Led, 1996), en conflictos en los centros educativos para jóvenes delincuentes (Reynolds y Tonry, 1981) y en los casos de violencia doméstica (Dapena y Martín,1999). La mediación, en el campo penal, se encuentra extendida en jóvenes y algo menos en adultos. Sin embargo, la denominación de programas de «mediación» no corresponde con el tipo de mediación expuesto con anterioridad, sino que resulta de una mezcla

entre conciliación y reparación, tal y como ocurre en los programas para jóvenes infractores de la Comunidad Catalana (Led, 1996; Martín y Funes, 1993).

En cuanto al tipo de delito, la mayoría de los países excluyen de la mediación los delitos graves, aunque poco a poco se va utilizando en delitos de cierta gravedad. En relación al momento procesal, va desde el momento de la detención hasta el cumplimiento de las penas, realizándose también en el ámbito penitenciario. En lo que respecta al campo de adultos, la experiencia en nuestro país se reduce a la llevada a cabo en Valencia, con un objetivo conciliador y reparador y que se ocupa de múltiples casuísticas (De Jorge, 2001).

La mediación es participativa, no de confrontación, por lo que las partes pueden airear los sentimientos, intercambiar los puntos de vista y dar compensaciones. Las partes llegan a tener más información y comprenden más acerca de la razón por la que se hacen las cosas y los efectos de sus acciones. La víctima tiene un papel activo, en contraste con la escasa o nula participación de ésta en el proceso de justicia criminal. El asunto más importante es si las víctimas están dispuestas a implicarse en el proceso de mediación, por lo que asegurar la voluntariedad de la participación de las víctimas es esencial. Es más fácil la participación de las víctimas de delitos menores, ya que las de delitos más graves están menos dispuestas a encontrarse con el ofensor. Normalmente se averigua primero la buena voluntad del ofensor para reunirse con la víctima, para evitar el riesgo de decepcionar a la víctima dispuesta ante un rechazo del delincuente.

El ofensor tiene la oportunidad de ser responsable del daño ocasionado, pudiendo hacer reparaciones simbólicas a las víctimas. Los que mejor pueden beneficiarse de la mediación son los que han delinquido por primera vez y los que tienen una relación estrecha con la víctima.

Los mediadores se encargan de: (a) contactar con las partes por separado para asegurar su participación; (b) ofrecer una explicación del papel de cada uno en el proceso de mediación y los beneficios potenciales; (c) reunir a las partes en el lugar y momento conveniente; y (d) presentar a las partes y exponer las reglas básicas del proceso, y las partes entran en un periodo de discusión guiada por el mediador. Finalmente, si se alcanza un acuerdo, pueden firmar un pacto por escrito con lo acordado (si son menores se necesita también la firma de los padres). Después de un tiempo se tiene un reunión de seguimiento para revisar el progreso.

6.3.1. El Programa de Reparación y Mediación con Jóvenes Infractores de Cataluña

Este programa (Led, 1996) lleva varios años funcionando con buenos resultados. Las formas de reparación que utilizan son la conciliación, la reparación a la víctima y el trabajo en beneficio de la comunidad. *La conciliación* implica un encuentro ente el menor infractor y la víctima, con la voluntariedad de las partes y la actuación de un profesional mediador. La *reparación a la víctima* comporta

la realización por parte del menor de una serie de actividades encaminadas a reparar el daño causado a la víctima. El *servicio en beneficio de la comunidad* es aplicable en aquellos casos en los que, habiendo asumido el autor la responsabilidad de los hechos y estando dispuesto a reparar, se desconoce la víctima, o bien esta no quiere participar en el programa.

Este programa pretende responsabilizar al menor infractor, poniendo en relación al menor y la víctima en presencia del mediador. Los pasos metodológicos utilizados (Martín y Funes,1993) son:

- *El encuentro.* Consiste en reunir a las partes para que se expongan los problemas, las circunstancias de cada parte, y cada una hace esfuerzos para entender a la otra. El objetivo de esta fase es crear las condiciones que permitan al joven reparar el daño y a la víctima ser recompensada.
- *Los desacuerdos*. Deben contemplar los intereses de la víctima y las posibilidades del infractor. A veces el acuerdo alcanza una solución de satisfacción moral, como pedir disculpas, comprender los motivos de la infracción, el diálogo. Otras veces el acuerdo consiste en realizar una actividad relacionada con las consecuencias del hecho. En algunos casos, la compensación económica también puede ayudar a solucionar el conflicto.
- *Cierre de expediente.* Cuando el proceso ha terminado se pasa un informe al Ministerio fiscal que, teniendo en cuenta el delito y la reparación efectuada, propone al juez de menores el sobreseimiento y conclusión del expediente.

Los resultados indican que las víctimas se han sentido menos víctimas, los autores de los hechos más responsables, y la resolución del conflicto con la participación de las dos partes ha resultado útil para ellos y para la comunidad.

La mediación en el campo penal plantea ciertas dudas: la participación voluntaria o no en estos procesos y sus repercusión con el procedimiento legal. Una mediación obligatoria le quita todo el sentido a la mediación, pero la importancia de participar o no en esta medida, así como el fracaso en la misma, sí puede cuestionar la utilidad de esta.

6.3.2. La violencia doméstica (VD)

Este es uno de los problemas más acuciantes con los que se encuentran las familias actualmente en todos los países, y España no es una excepción. Es un tema muy controvertido respecto a una posible utilización de la mediación, y contraindicado por diversos autores. Realmente, hay situaciones que, por su gravedad, hacen difícil pensar que pueda resultar útil. La mediación es una técnica atractiva, pero es una técnica compleja que requiere una gran preparación y experiencia en ciertas habilidades, y muchos de los programas existentes no cuentan con profesionales preparados; es más, algunos de estos programas los realiza personal voluntario con escasa o nula formación.

Contando con una sólida preparación en mediación, la mediación puede utilizarse en la violencia doméstica, descartando ciertos casos, ya que los sentimientos de indefensión ante una agresión vuelven a repetirse cuando la víctima acude a la justicia buscando solución (victimización secundaria), no obteniendo solución a su problema sino que este se incrementa, tal y como se observa en la Figura 16.5 siguiendo el modelo de mediación de Bernal (1992).

Figura 16.5. *Posibles problemas al aplicar la mediación en violencia doméstica (Bernal, 2001).*



Si echamos una mirada en el área internacional, nos encontramos con la existencia de cuatro tipos de programas que pretenden ayudar a las víctimas: Programas de Acogimiento Urgente; Programas de Asistencia dentro de Derecho Penal; Programas de Indemnización Económica; y Programas de Conciliación, Mediación y Reconciliación. Todos estos programas suponen distintas formas de ver el aspecto asistencial, dando prioridad a uno u otro aspecto. En España se han ido introduciendo todos ellos excepto el último, existiendo un gran interés en valorar la posibilidad de utilizar la mediación. Sin embargo, la confusión existente con lo que significa el término «mediación», hace que se siga pensando en la víctima como única participante en el conflicto y esto hace difícil encuadrar este interés en una parte desde un enfoque mediador (Bernal, 2003).

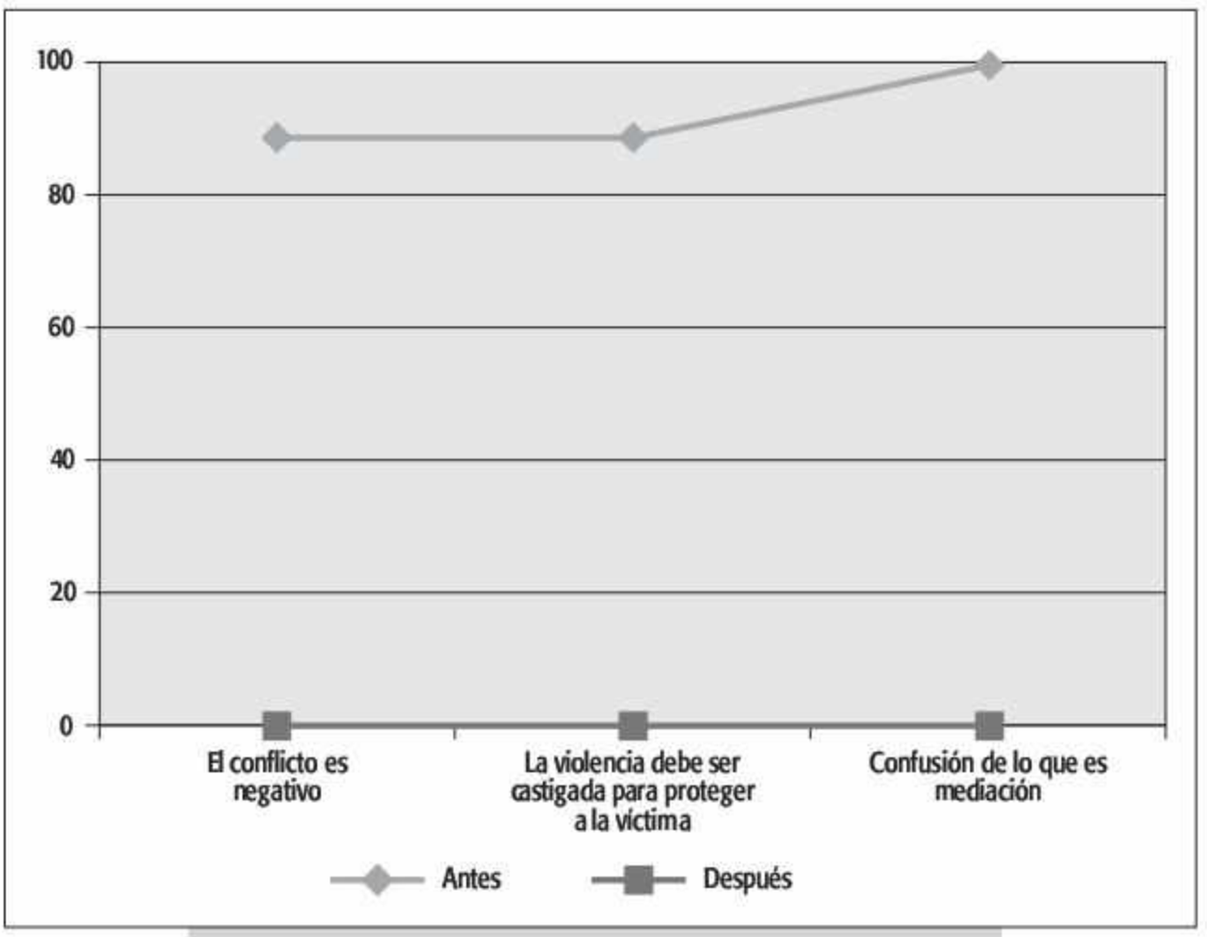
Desde este enfoque, para introducir la mediación en este campo, he partido de la necesidad de cambiar la manera de entender el conflicto, en general, y la violencia

doméstica en particular, siendo los profesionales los primeros que deberían adoptar este cambio perceptivo y poder influir en el de los ciudadanos. La oportunidad surge al proponerme, el Ministerio de Justicia, la formación de los profesionales adscritos a las oficinas de asistencia a las víctimas de violencia doméstica (Bernal, 2003).

La acción formativa se lleva acabo en el centro Apside bajo la dirección de la autora de este texto, con la siguiente metodología de trabajo: (a) recogida de información de la actitud de los miembros del grupo respecto al conflicto, la violencia doméstica (VD) y la mediación; (b) esbozo teórico de cada uno de estos temas; (c) discusión en grupo; (d) ejercicios programados; (e) tareas para hacer en casa; y (f) reflexión y recogida de conclusiones.

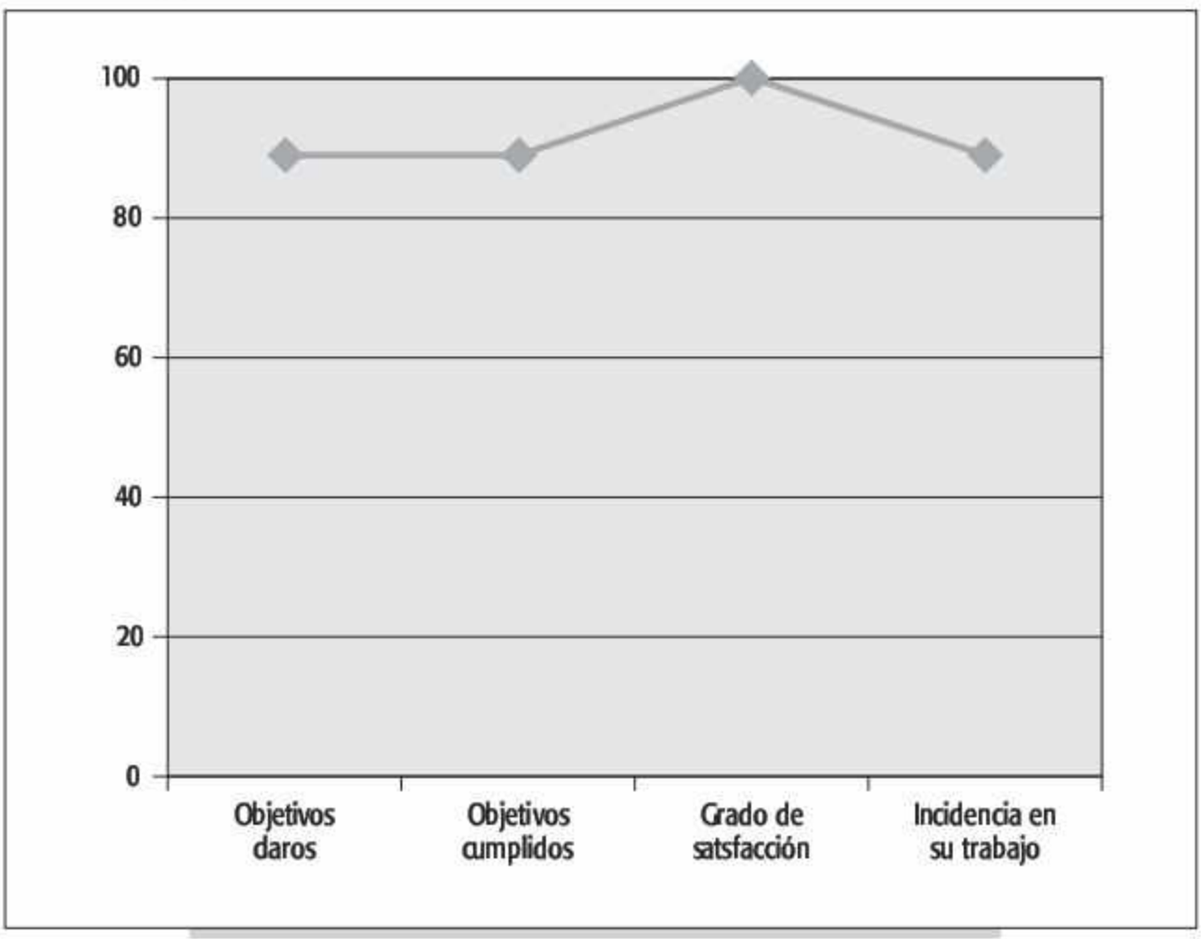
De la información obtenida por los profesionales, podemos observar las diferencias entre antes y después de la acción formativa (Figura 16.6). Los datos son muy claros y ejemplifican el cambio que los miembros del grupo han experimentado, respecto a la percepción del conflicto en general, y de la VD, en particular. Igualmente se observa una clarificación del término «mediación», diferenciándola de una «actitud mediadora».

Figura 16.6. *Diferencias en las percepciones y conocimientos de los participantes antes y después de su asistencia a las acciones formativas del centro Apside.*



Finalmente se obtiene información de los asistentes respecto a los objetivos del curso, grado de satisfacción del mismo y la incidencia que creen va a tener en su trabajo. Los resultados son positivos, tal y como podemos observar en la Figura 16.7, donde el 89 por ciento dicen tener claros los objetivos de la acción formativa y que estos objetivos se han cumplido al término de la misma. Respecto al grado de satisfacción de los integrantes de los grupos, el 100 por cien opina que es muy alto y el 89 por ciento que redundará, de forma beneficiosa, en sus trabajos.

Figura 16.7. *Valoraciones de los participantes a las acciones formativas del centro Apside.*



La mediación es una técnica atractiva, que «engancha», y se presenta como la gran alternativa a los conflictos, así como una forma de trabajar más gratificante para los profesionales, que se sienten decepcionados por los resultados de sus intervenciones. Su uso ya está extendido en diferentes contextos, y se ha probado su eficacia en temas civiles (Bernal, 1991-2004). Esta experiencia me sitúa en una visión distinta a la mayoría de autores, que indican la viabilidad de la mediación en adultos solo para los casos en que no existan relaciones interpersonales entre víctima y ofensor. La cercanía en las relaciones, como en el caso

de la violencia doméstica, es lo que hace aconsejable el uso de la mediación para coordinar la elaboración de un acuerdo futuro, teniendo como base el cambio interactivo, con el manejo de las emociones negativas provocadas por la interacción anterior. Esa misma experiencia nos ha brindado la oportunidad de tratar situaciones altamente conflictivas, con exhibición de comportamientos violentos y que han podido concluir con acciones lamentables. En mediación se ha podido detener la escalada del conflicto y situar las diferencias en un plano más manejable para las partes, modificando la interpretación que ambos hacen del conflicto y corrigiendo la forma de expresarlo.

6.4. Conflictos laborales y de los consumidores

Muchas empresas se han dado cuenta de que el empleo de la mediación en las reclamaciones de sus empleados o de sus consumidores puede mejorar su imagen pública, sus ventas y las relaciones con sus trabajadores. Las empresas van introduciendo planes de resolución de conflictos al firmar un contrato comercial, poniéndose de acuerdo en introducir una cláusula para utilizar la negociación, luego a la mediación y más tarde un arbitraje, en caso de surgir algún desacuerdo (Singer,1996).

La mediación es atractiva por su simplicidad, fácil acceso, bajo costo y reducción de tiempo, además de los beneficios obtenidos al hacerse los trabajadores responsables de la solución de sus propios conflictos, ya que el intervenir en la solución acrecienta su satisfacción. La dificultad está en lograr que las empresas acudan a solucionar sus conflictos de forma cooperadora, por lo novedoso de esta técnica y por la costumbre de utilizar métodos más impositivos.

Se producen diferentes situaciones susceptibles de ser mediadas, como discriminación, acoso, problemas de despido, problemas de dirección. Otros conflictos dentro de la empresa se refieren a los que se dan entre socios, peleas dentro de empresas familiares y absorciones. Todos ellos presentan una combinación de elementos legales y emocionales aptos para utilizar la mediación

La utilización de la mediación incrementa la satisfacción de los trabajadores, aumentando no solo la moral laboral, sino también la productividad. Estas consecuencias benefician a los trabajadores y a los empresarios. El mediador puede intervenir en estos casos poniendo en relación a las partes implicadas con el fin de que:

- Expresen sus intereses y comprendan los del otro.
- Planteen y aclaren aspectos que antes no se han tenido en cuenta.
- Creen ideas nuevas para salir de la situación.
- Reformulen sus propuestas en términos aceptables.
- Moderen sus exigencias no realistas.
- Propongan acuerdos que les permitan continuar con la relación laboral y mejorarla.

Uno de los problemas donde la mediación está teniendo éxito es en la empresa familiar, situación difícil de tratar al mezclarse dificultades propias de toda empresa y problemas provenientes de la relaciones familiares entre sus miembros. Son sistemas distintos en donde predomina la razón en el primer tipo de dificultades y el sentimiento en el segundo. Estas dos características tienen que aunarse para negociar y consensuar las diferencias.

En una empresa familiar, en una misma etapa temporal, se desarrollan dos procesos: el ciclo de vida de la familia y el desarrollo de la empresa. Dos sistemas con funciones y objetivos diferentes, pero organizados y potenciados por las mismas personas. Las personas tienen, papeles muy diferentes en uno y otro sistema. En las empresas sólo están para contribuir a lograr el objetivo de la empresa; pero en la familia la consideración es contraria: la persona es un fin en sí misma (Biosca, 2003).

Los conflictos más frecuentes en la empresa familiar ocurren al confundir los roles ejercidos en los dos ámbitos, como la falta de credibilidad en el ejercicio profesional del hijo al seguir considerándolo como «menor»; el trato igual a los hermanos en la empresa, sin tener en cuenta las diferencias en formación, aptitudes y actitudes para el trabajo, en base a la consideración de que tienen que tener un mismo tratamiento por ser hijos; una inadecuada retribución salarial (escasa o excesiva) en base a su condición de miembro de la familia; la exigencia a los hijos de seguir sus mismos pasos; mantenimiento de ciertas creencias, como la sucesión del primogénito o el que sea varón para dirigir la empresa. También el que la dirección tiene que estar llevada por un miembro de la familia, no distinguiendo entre propiedad y dirección (Bernal, 2001).

El conocimiento del conflicto puede darnos pistas para su resolución aunque es interesante anticiparse a las situaciones conflictivas y trabajar de manera preventiva, fomentando una ambiente propicio para el diálogo y establecer reglas que guíen la comunicación y los comportamientos de sus miembros. Existen varios instrumentos para ello como son: el protocolo familiar, el consejo de familia y las reuniones familiares.

7. Comentario y conclusiones

Tanto el uso de la violencia como la evitación del conflicto no consiguen una solución del mismo. Acudir a la justicia en busca de solución es otra opción que no da salida al conflicto sino que supone un deseo de las personas de querer mantener el dominio de sus vidas, dejando constancia de tener razón, de la equivocación del otro y de que no va a salirse con la suya. Sin embargo, el pleito le vuelve tan vulnerable que reduce el grado de control y facilita el que los acontecimiento le desborden (Corman, 1988).

Se necesitan fórmulas alternativas cuyo método no sea el enfrentamiento ni demostrar quién dice la verdad y quién tiene razón. Fórmulas que, en lugar de enfrentar a las personas, les ayuden a encontrar una salida al conflicto que mantienen.

Fórmulas que hacen reflexionar a las personas acerca de sus acciones y de las consecuencias de las mismas en uno y en los demás. La mediación es una de estas fórmulas entre otras, de gran potencial en nuestra sociedad. La mediación fomenta la participación de las personas en la resolución de sus conflictos y favorece una filosofía del pacto en lugar del enfrentamiento.

Existen diferentes fórmulas que pretenden este objetivo, humanizar el derecho y ayudar a las personas en el conflicto. Todas estas fórmulas son válidas, pero la pretensión de homogeneizarlas induce confusión en la intervención profesional y decepción a los posibles usuarios. Esto es lo que pasa con el término «mediación», que es una de las fórmulas adecuadas para resolver conflictos, pero no todo lo que se hace bajo ese nombre corresponde a lo que es «mediación».

Los profesionales, las partes que intervienen y el contexto en donde se desarrolla, tienen que tener la idea de que algo marcha mal en el sistema de justicia, y hay otras formas de afrontar las situaciones conflictivas, situando a los implicados como actores principales de la obra. La participación de las partes en el resolución del conflicto es el elemento fundamental en todas las formulas utilizadas como alternativas al tratamiento tradicional de los conflictos sociales (Bernal, 2002b).

Todos los ciudadanos tienen a su disposición la vía judicial; lo interesante es que también cuenten con la posibilidad de recurrir a un enfoque extrajudicial para tratar de resolver sus conflictos de forma no combativa. Entre los métodos de resolución de litigios, los más eficaces son los que involucran a las personas en la obtención de resultados, unos resultados que ellas mismas elaboran, tal y como ocurre en mediación.

8. Aspectos aplicados

8.1. Objetivos del proceso de mediación

Que las partes:

- Conozcan y acepten la mediación.
- Expresen sus intereses y comprendan los del otro.
- Creen ideas para salir de la situación.
- Reformulen sus propuestas en términos aceptables.
- Moderen sus exigencias no realistas.
- Propongan acuerdos que les permitan continuar con las relación.

8.2. Aspectos que favorecen el uso de la mediación

- Conveniencia de la continuidad en la relación.
- Utilidad de la participación.

- Alto coste del litigio.
- Necesidad de una solución rápida.
- Apertura para recibir información.
- Necesidad de privacidad.

8.3. Aspectos que dificultan el uso de la mediación

- Que no sea voluntaria.
- Influencia desfavorable del exterior.
- Falta de habilidad del mediador.
- Que una parte no acepte los hechos.
- Utilización de la mediación.

8.4. Etapas del proceso mediador

Previa. Conocer la situación conflictiva, diseñar el proceso y convocar encuentros con el objetivo de:

- Definir el conflicto, acordar el proceso y los participantes.
- Informar sobre el funcionamiento del proceso.
- Acordar quien se hace cargo de los gastos.

Negociaciones. Sesiones encaminadas a:

- Concretar los temas importante.
- Identificar los intereses de las partes.
- Crear opciones.
- Alcanzar acuerdos.

Ejecución de los acuerdos. Ayudan a que la partes sigan trabajando y tengan abierto el camino para la renegociación.

8.5. Recomendaciones para negociar

- Eliminar conductas agresivas. No es el momento para pasar factura por el daño que el otro hizo. Esto no soluciona el problema, sino que lo agrava.
- Pensar en qué puede hacer uno para contribuir a la solución del problema y en cómo se siente el otro ante ese problema.
- Evitar discutir los temas de la negociación sin la presencia del mediador.
- No partir de presupuestos cerrados, ni de imposiciones, expresar sinceramente los deseos y necesidades.
- Buscar alternativas, mantener una postura abierta a otras posibilidades. No pensar que existen soluciones únicas: siempre existen otras opciones, otras soluciones intermedias. No hay soluciones perfectas.

- Promover el surgimiento de diferentes opciones sin evaluarlas.
- Evaluar, antes de decidir, las distintas opciones y las consecuencias para todos los implicados (a corto y a medio plazo).
- Controlar el impacto de las influencias del exterior (familia, amigos, etc.).

8.6. Pasos en la mediación empresarial

- Expresen sus intereses y comprendan los del otro.
- Planteen y aclaren aspectos que antes no se han tenido en cuenta.
- Creen ideas nuevas para salir de la situación.
- Reformulen sus propuestas en términos aceptables.
- Moderen sus exigencias no realistas.
- Propongan acuerdos que les permitan continuar con la relación laboral y mejorarla.

9. Conceptos clave

Arbitraje. Es una negociación, en presencia de un tercero que tiene poder para decidir si los negociadores no llegaran a un acuerdo y estos aceptan previamente someterse al juicio del árbitro. Las condiciones de aplicación del arbitraje las fija la ley. A diferencia del mediador, el árbitro tiene poder para imponer soluciones.

Conciliación. Es una negociación, en presencia del un tercero que reúne a las partes y propone llegar a un acuerdo. A diferencia del mediador, el papel del conciliador es pasivo.

Convenio regulador. Documento legal donde quedan recogidos los acuerdos alcanzados por las partes en relación a los aspectos emocionales, económicos y de relación con los hijos, después de la ruptura de pareja.

Gestión de los conflictos. Es la forma de tratar los conflictos y se relaciona con maneras distintas de entenderlo, es decir, en función de ese entendimiento se adoptan diferentes maneras de gestionarlos. Hace alusión al diseño y abordaje de éstos.

Interés. Es lo que hace que las personas adquieran una posición. Aspecto más allá de las posiciones que las personas quieren obtener en la negociación, suele estar oculto tras las posiciones. Representa lo que realmente necesita la persona.

Manejo de las emociones. Conocimiento, identificación y control de las emociones de las partes para que no dificulten las negociaciones de los temas objeto de la mediación.

Mediación. Es una negociación, en presencia de un tercero, sin poder de decisión, que ayuda a las partes, de manera extrajudicial, a gestionar el conflicto

que surge en el proceso de ponerse de acuerdo. El proceso de interacción que se establece en mediación está basado en una fórmula diferente de la de ganar uno a expensas del otro, diferente de quién tiene razón y quién está equivocado. Consiste en identificar lo que cada uno quiere, admitir la propia responsabilidad en el conflicto y encontrar, ellos mismos, una salida aceptable para ambos.

Posición. Es lo que las partes manifiestan abiertamente, generalmente de manera tajante. Representa lo que dicen querer.

Procedimiento adversarial. Vía legal utilizada cuando las partes no están de acuerdo. Implica buscar causas que imputar al otro y demostrarlas.

Procedimiento consensual. Vía legal utilizada cuando las partes tienen acordados todos los aspectos que la ley contempla. Procedimiento sencillo que no necesita, como el anterior, imputar y demostrar.

Propuesta. El equilibrio entre los intereses de una parte y los del otro. Una transacción entre lo que uno quiere y lo que la otra parte desea.

10. PARA SABER MÁS

10.1. Referencia esencial

BERNAL, T. (2002). *La mediación: Una solución a los conflictos de ruptura de pareja*. Madrid: Colex.

Aporta de manera clara las ideas básicas de la mediación en general y se centra en la mediación aplicada a la ruptura de pareja. Útil para todos aquellos que trabajen en el área y para los que quieren acercarse a la misma. El libro presenta un anexo con todo el material de las distintas fases del programa de mediación y ejemplos de convenios reguladores.

10.2. Referencias adicionales

SINGER, L. R. (1996). *Resolución de conflictos. Técnicas de actuación en los ámbitos empresarial, familiar y legal*. Barcelona: Paidós.

El libro constituye una guía de las nuevas alternativas de resolución de conflictos. Describe la transformación que ha sufrido la actitud de los tribunales y los organismos públicos ante estas alternativas. Plantea distintas aplicaciones de estas técnicas y asesora a los que están envueltos en conflictos, ayudándoles a analizar su situación y sus objetivos. Finalmente ofrece sugerencias a los profesionales relacionados con la resolución de conflictos.

BIOSCA, D. (2003). *Empresa y familia: Problemas y soluciones*. Barcelona: Gestión 2000. com

Este libro plantea los errores habituales en los que se puede incurrir en la empresa familiar, así como las áreas claves sobre las que basar la profesionalización de las empresas familiares, como la continuidad en la empresa, la elaboración del protocolo familiar, la constitución del consejo de familia... El libro ofrece una perspectiva global sobre cómo manejar los retos que se desprenden de esta necesidad de aunar la empresa y la familia.

REFERENCIAS

BERCOVITCH. J. (1992). Mediators and mediation strategies in international relations. *Negotiation Journal, 8,* 99-11.

BERNAL, T. (1986). Pautas contextuales en la expresión emocional en la pareja. *Revista de Psicología General y Aplicada, 41*, 1215-1228.

BERNAL, T. (1990, Abril). *Dificultades para la evaluación en los casos de ruptura marital. Alternativa de intervención psicológica.* Comunicación presentada en el II Congreso del Colegio Oficial de Psicólogos, Valencia, España.

BERNAL, T. (1990-2004). *Memoria anual de los resultados del Programa de Mediación en Ruptura de Pareja.* Madrid: Asociación Atención y Mediación a la Familia en Proceso de Cambio.

BERNAL, T. (1991, Noviembre). *La mediación como alternativa al procedimiento judicial.* Comunicación presentada en el I Encuentro Hispano-Británico de Psicología Jurídica, Pamplona, España.

BERNAL, T. (1992). *La mediación en los procesos de separación y divorcio.* Tesis Doctoral. Universidad Autónoma de Madrid.

BERNAL, T. (2001). Busquemos un sitio para la mediación. En *Anales del IV Congreso de la Asociación Iberoamericana de Psicología Jurídica* (pp. 77-93). Madrid: Oficina del Defensor del Menor de la Comunidad de Madrid.

BERNAL, T. (2002a). La mediación. Una solución a los conflictos de ruptura de pareja (2ª ed.). Madrid: Colex.

BERNAL, T. (2002b). El psicólogo y la mediación. En J. Urra (Ed.), *Tratado de psicología forense* (pp. 567-592). Madrid: Siglo XXI.

BERNAL, T. (2002c). *La mediación: Una solución a los conflictos de ruptura de pareja.* Madrid: Colex.

BERNAL, T. (2003, Octubre). *Conflicto, mediación y Derecho Penal.* Ponencia presentada en el V Congreso de Psicología Jurídica, Santiago de Chile, Chile.

BERNAL, T. (2005, Abril). *El psicólogo y la mediación*. Conferencia inaugural de las IV Jornadas de Psicología Jurídica en Navarra, Pamplona, España.

BERNAL, T., BARBA, S. y GARCÍA, J. M. (1997, Abril). *Relación del padre no custodio con sus hijos después de la separación.* Ponencia presentada en el II Congreso Iberoamericano de Psicología Jurídica, La Habana, Cuba.

BIOSCA, D. (2003). *Empresa y familia: Problemas y soluciones*. Barcelona: Gestión 2000.com.

BROWN, E. M. (1988). Divorce mediation in a mental health setting. En J. Folberg y A. Milne (Eds.), *Divorce mediation: Theory and practice* (pp. 127-141). Nueva York: Guilford.

DAPENA, J. y MARTÍN, J. (1999). La mediación penal juvenil en Cataluña. En D. Rössner, E. Giménez-Salinas, Equipo de Mediación del Departamento de Justicia, J. López y A. Beristain (Eds.), *La mediación penal* (pp. 197-220). Barcelona: Centre d'Estudis Jurídics i Formació Especialitzada.

DE JORGE, L. F. (2001). La mediación en el proceso penal español. Experiencias en la jurisdicción ordinaria de adultos. *Actualidad Jurídica Aranzadi, 498*, 1-4.

D'ZURILLA, T. J. (1993). *Terapia de resolución de conflictos. Competencia social, un nuevo enfoque en la intervención clínica*. Bilbao: Desclée de Brouwer.

D'ZURILLA, T. J. y Goldfried, M. R. (1971). Problem solving and behavior modification. *Journal of Abnormal Psychology, 78*, 12-31.

FELSTEINER, W. y WILLIAMS, L. (1978). Mediation as an alternative to criminal prosecution. *Law and Human Behavior, 2*, 223-244.

FISHBEIN, M. y AJZEN, I. (1981). Acceptance, yielding and impact: Cognitive processes in persuasion. En R. E. Petty, T. M. Ostrom y T. C. Brock (Eds.), *Cognitive responses in persuasion* (pp. 339-359). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

FISHER, R. y BROWN, S. (1989). *Getting together*. Londres: Hutchinson.

FISHER, R. y URY, W. (1997). *Obtenga el si. El arte de negociar sin ceder*. Barcelona: Gestión 2000.com.

FOLBERG, J. P. y BUSH, R. A. B. (1997). Ideología, orientación respecto al conflicto y discurso de la mediación. En J. P. Folger y T. S. Jones (Eds.), *Nuevas direcciones en mediación. Investigación y perspectivas comunicacionales* (pp. 25-53). Buenos Aires: Paidós.

FOLBERG, J. y TAYLOR, A. (1984). *Mediation: A comprehensive guide to resolving conflicts without litigation.* San Francisco, CA: Jossey-Bass.

FORLENZA, S. G. (1996). Procesos paralelos en la mediación y en la psicoterapia. En K. G. Duffi, K. W. Grosch y P. V. Olczak (Eds.), *La mediación y sus contextos de aplicación. Una introducción para profesionales e investigadores* (pp. 275-288). Barcelona: Paidós.

HAYNES, J. M. (1981). *Divorce mediation: A practical guide for therapists and counsellors*. Nueva York: Springer.

HERRON, W. G. y ROUSLIN, S. (1982). *Issues in psychotherapy.* Bowie, MD: Robert J. Brady.

KAHNEMAN, D. y TVERSKY, A (1982). Subjective probability: A judgement of representativeness. *Cognitive Psychology, 3*, 430-454.

KELLY, J. B. (1983). Mediation and psychotherapy: Distinguishing the differences. *Mediation Quartely, 1,* 3-15.

KRESSEL, K. (1985). *The process of divorce: How professionals and couples negotiate settlements*. Nueva York: Basic Books.

LAKE, L. (1980). *Environmental mediation: The search for consensus*. Boulder, CO: Westwiew Press.

LAZARUS, R. S. (1980). The stress and coping paradigm. En L. A. Bond y R. C. Rosen (Eds.), *Competence and coping during adulthood* (pp. 28-74). Hanover, NH: University Press of New England.

LED, P. (1996, Noviembre). *Mediación en justicia juvenil.* Comunicación presentada en el Congreso Internacional «La Policía del Futuro, Mediación y Proximidad», L´Hospitalet de Llobregat, Barcelona, España.

MARTÍN, J y FUNES, J., (1993). *La mediación en la justicia juvenil: Experiencias de conciliación, reparación y trabajo en beneficio de la comunidad.* Barcelona: Centre d'Estudis Jurídics i Formació Especialitzada.

MCCORMACK, M. H. (1988). *Toda la verdad sobre los abogados*. Barcelona: Grijalbo.

MILNE, A. (1985). Mediation or therapy - Which is it? En S. C. Grebe (Ed.), *Divorce and family mediation* (pp. 132-164). Rockville, MD: Aspen.

MOORE, C. (1995). *El proceso de mediación*. Ciudad: Editorial Granica.

PONDY, L. R. (1967). Organizational conflict. *Administrative Science Quarterly, 12*, 296-320.

PRUITT, D. G. y RUBIN, J. Z. (1986). *Social conflict: Escalation, stalemate, and settlement*. Nueva York: Random House.

REYNOLDS, W. y TONRY, M. (1981). Professional mediation services for prisoner's complaints. *American Bar Association Journal, 67*, 294-297.

SINGER, L. R. (1996). *Resolución de conflictos. Técnicas de actuación en los ámbitos empresarial, familiar y legal*. Barcelona: Paidós.

STRUPP, H. (1978). Psychotherapy research and practice: An overview. En S. Garfield y A. Bergin (Eds.), *Handbook of psychotherapy and behavioral change: An empirical analysis* (2ª ed., pp. 173-208). Nueva York: Wiley.

STRUPP, H. (1986). Psychotherapy: Research, practice and public policy (how to avoid dead ends). *American Psychologist, 41*, 120-130.

CAPÍTULO 17

El informe psicológico en los tribunales de justicia

Antón Aluja
Universitat de Lleida

1. INTRODUCCIÓN
   1.1. El informe psicológico para los tribunales de justicia
   1.2. Consideraciones jurídicas sobre la prueba de peritos
   1.3. ¿Cuál es la formación que debe tener el psicólogo en funciones de perito?
   1.4. ¿Cómo llega la solicitud de informe al psicólogo?
      1.4.1. Análisis de la solicitud
      1.4.2. Cuándo se debe aceptar en encargo y cuándo no
   1.5. ¿A qué preguntas debe responder el psicólogo?
2. PROCESO DE ELABORACIÓN DEL INFORME PERICIAL PSICOLÓGICO
   2.1. La evaluación psicopatológica
   2.2. La evaluación psicométrica
      2.2.1. ¿Qué pruebas escoger?
   2.3. ¿Hay que proporcionar datos cuantitativos de las pruebas psicométricas?
   2.4. ¿Es conveniente adjuntar interpretaciones computerizadas?
3. ANÁLISIS DE CASOS
   3.1. Informe pericial psicológico «A»
   3.2. Informe pericial psicológico «B» (Informe realizado en la Clínica Médico-Forense de Barcelona)
4. PARA SABER MÁS
   4.1. Referencia esencial
   4.2. Referencias adicionales

REFERENCIAS

APÉNDICE

1. INTRODUCCIÓN

La llamada psicología jurídica es un fenómeno relativamente reciente en nuestro país. Digo «relativamente reciente» ya que cualquier referencia histórica al ámbito jurídico de la psicología no puede omitir la importantísima obra del psiquiatra catalán Emili Mira y López (1932), la cual supuso un punto de partida en la relación entre el derecho y la psicología en España. La psicología como disciplina académica no empieza a desarrollarse formalmente de hecho hasta mediados de los setenta, cuando se separa de la filosofía para pasar a tener cuerpo e identidad propias. En los ochenta aparece una obra que supone un nuevo –*pero tímido*– intento de acercamiento entre la psicología y el derecho (Muñoz, Bayés y Sabaté, 1980). En el primer capítulo de esta obra, Muñoz subtitulaba el primer apartado con la frase: «La psicología jurídica: una disciplina todavía por hacer» (pág. 15). Con el desarrollo del título octavo de la constitución española la administración de Justicia del Estado empezó a transferir competencias a las autonomías. A partir de este momento los psicólogos empiezan a incorporarse como funcionarios en la administración de Justicia, actuando en diferentes ámbitos. Fue a partir de 1985, con la creación de los institutos de Medicina Legal y Forense, cuando empiezan a crearse plazas de psicólogo que realizan tareas de evaluación forense, que hasta entonces eran exclusivas del médico forense (*véase* el Capítulo 2 para una exposición más pormenorizada de la historia de la psicología jurídica).

Durante estos últimos veinte años la psicología jurídica o forense ha tenido un desarrollo progresivo y espectacular, debido principalmente a la popularización de la psicología en la sociedad civil y por la incorporación de la figura del psicólogo a la administración de Justicia. En el ámbito forense los psicólogos intervienen con sus informes tanto en derecho penal, civil o en derecho laboral, evaluando capacidades, trastornos psicopatológicos y variables psicosociales en relación al hecho jurídico, en una función de soporte a la labor de los jueces. Cabe recalcar que esta función de auxilio a la justicia se realiza tanto desde el ámbito profesional privado como institucional. En el ámbito profesional cabe mencionar la labor de centros de enseñanza privados y de las universidades en la formación y capacitación de los psicólogos en peritaje judicial a través de diversos cursos de postgrado y másters que se han desarrollado en estos años. La proliferación de cursos de peritaje ha sido una respuesta a la demanda de formación de los psicólogos que cada vez más ven requeridos sus servicios profesionales en los tribunales. Los colegios de psicólogos también han contribuido a la formación en psicología jurídica, creando comisiones de estudio y listas de profesionales peritos en los tribunales. No obstante, los psicólogos venimos colaborando con la Justicia emitiendo informes privados desde hace más de treinta años.

Paralelamente también los psicólogos han investigando sobre las base psicológicas del fenómeno de la delincuencia. El lector puede consultar la base de datos

TESEO sobre tesis doctorales al respecto. Uno de los temas más investigados hace referencia a predictores psicológicos de la delincuencia, y entre ellos está, entre otros, la personalidad, de mucho interés en la evaluación pericial. El estudio de la personalidad del delincuente se ha centrado en diversos modelos. Uno de los pioneros fue Pérez (1984), que aplicó en población penitenciaria española el modelo de la personalidad del delincuente de Eysenck, y una de las últimas tesis la de Mohino (2005) sobre el modelo de personalidad de Millon. La personalidad es una característica psicológica muy estable que permite predecir una parte importante de la varianza del comportamiento de las personas. Como tal, la personalidad nos permite predecir el comportamiento futuro de un individuo en base a sus rasgos o disposiciones y una situación dadas. Pero también se puede inferir el comportamiento pasado en base a los rasgos de personalidad, dado que las personas tendemos a comportarnos de forma parecida ante situaciones o estímulos similares.

Otra forma de observar el avance de la psicología jurídica durante estos años son las publicaciones científicas en forma de artículos, libros y contribuciones a congresos. En el ámbito español el lector puede consultar la base de datos PSICODOC para obtener esta información, o bien la base de datos PsycInfo para documentarse de las publicaciones ISI Journal Citation Reports[1] realizadas en España sobre psicología de la delincuencia, además de las publicaciones periódicas en español que incluyen resúmenes en inglés. Algunas obras monográficas que tratan sobre aspectos de la psicología jurídica que incluyen temas de utilidad para el peritaje psicológico son las de Aluja (1991a), Clemente y Ríos (1995), Garrido (1993), Pérez (1987), Sobral, Arce y Prieto (1994), Urra (1993, 2002) o Urra y Vázquez (1993). En relación a la evaluación psicológica de interés pericial, otras publicaciones de interés son las de Aluja (1987, 1996), Aluja y Torrubia (1996), Andreu y Graña (2003), Esbec (2000), Ortega-Monasterio, Aluja, Cardelús y Cartil (1987), y que proporcionan una guía del proceso de elaboración del informe psicológico para los tribunales de Justicia.

1.1. El informe psicológico para los tribunales de justicia

Una de las funciones fundamentales del ejercicio profesional del psicólogo es la evaluación psicológica. La evaluación psicológica precede a cualquier decisión que el psicólogo pueda tomar en relación a su cliente. Los resultados de la evaluación psicológica se contienen en los informes que se realizan habitualmente en los ámbitos educativos, empresariales o clínicos. En las escuelas los psicólogos evalúan las capacidades implicadas en el proceso evolutivo de los niños: su capacidad de razonamiento, la madurez en las áreas neuropsicológicas implicadas en las funciones prerrequisitas de la lectura o escritura, su evolución en el proceso de socialización,

[1] http://go5.isiknowledge.com/portal.cgi/jcr

la personalidad, etc. En el ámbito de la empresa el psicólogo interviene tanto en el proceso de selección y adecuación de los trabajadores a su puesto laboral, estudio de riesgos psicosociales y detección de trastornos psicológicos. En el ámbito clínico y asistencial el psicólogo evalúa las características psicológicas y psicopatológicas implicadas en los procesos y trastornos que llevan a estos pacientes a la consulta profesional. La evaluación psicológica, realizada a través de diferentes técnicas se transfiere en informes profesionales.

Los informes psicológicos pueden llegar a la justicia a través de tres vías fundamentales: (a) informes *asistenciales* de un paciente diagnosticado y tratado a requerimiento del propio paciente o por vía judicial, (b) informes de *evaluación* solicitados *ex professo* por un cliente en referencia a si mismo o a alguien que depende de él (por ejemplo, una persona de la familia con problemas mentales, o un hijo menor de edad), o (c) informes *periciales* mediante la aceptación de el cargo de perito a propuesta de una de las partes en un proceso judicial. En los dos primeros casos los informes emitidos por el psicólogo pueden ser aportados como pruebas documentales por un abogado, y en el tercero, el informe se emite en función del cargo de perito libremente aceptado y se entrega en el juzgado.

En el caso de los informes asistenciales, el psicólogo o el centro hospitalario hacen contar de forma breve la fecha de ingreso, el diagnóstico, tipo de tratamiento y fecha de alta. Este tipo de informe es consultivo a efectos de conocer si una persona encausada de un delito tiene o ha tenido una enfermedad mental, pero en general esta condición no tiene porque tener relación con los hechos antijurídicos. Los emisores de estos informes asistenciales pueden ser llamados en el juicio oral como *testigos* para ilustrar al tribunal sobre los trastornos de los que fueron tratados en su día. También es habitual que los abogados se pongan en contacto con psicólogos para que emitan informes sobre sus defendidos con la finalidad de valorar trastornos o incapacidades que les permitan, de ser así valorados, plantear al tribunal la posibilidad de apreciar eximentes o atenuantes al comportamiento antijurídico de los encausados. Muchos psicólogos creen erróneamente que un informe solicitado por un abogado es un informe pericial. Los abogados van a utilizar este informe en caso de que consideren que beneficia los intereses de la defensa o la acusación particular, y en caso contrario se lo reservan. A veces los abogados se reservan el informe como una estrategia. Si consideran que el informe es muy solvente y documentado, o contiene información que ha pasado desapercibida por las otras partes, incluido el ministerio fiscal, entonces no lo presentan hasta el día del juicio, o lo utilizan como una baza con la que negociar en caso que las partes y el fiscal así lo decidan. Si el informe no es presentado en el juzgado no forma parte del sumario y las partes no tendrán acceso a él. En caso de ser presentado el psicólogo que ha emitido el informe puede ser requerido de entrada como *testimonio* –no como perito– el día de la vista oral. Si la sala considera que el testimonio del psicólogo tiene calidad de perito, este

puede ser nombrado como tal en la misma sala y su informe incorporado a la causa como *prueba pericial*, aunque este extremo no es muy habitual.

La tercera modalidad de informe judicial psicológico es el informe pericial propiamente dicho y que requiere la aceptación, previa firma, del documento de aceptación del cargo de perito en las dependencias judiciales. En Derecho Penal los abogados de las partes proponen al juzgado un perito y habitualmente el juez instructor acepta la propuesta y se cita al psicólogo al juzgado en cuestión mediante un telegrama. En mi opinión el psicólogo que realiza informes privados debería escoger esta vía, ya que de esta manera adquiere un compromiso formal con la justicia y su informe será incorporado al sumario y todas las partes tendrán acceso a él, pudiendo proponer otros peritajes psicológicos y con ello alentar el necesario contraste pericial. El nombramiento de los peritos propuestos de parte es una práctica habitual en Derecho Penal y Derecho Contencioso-Administrativo, pero en Derecho de Familia cada parte aporta su informe psicológico, aunque en ocasiones ambas partes de mutuo acuerdo proponen varios psicólogos y por insaculación se escoge a uno. Es raro que en Derecho de Familia el juez nombre a un perito. No obstante, dado que los informes psicológicos son consultivos y no vinculantes para el juez, en realidad, más que la vía de «acceso» a la Justicia, lo importante es la consideración que el juez dará al informe, y ello dependerá sin duda del rigor metodológico, profesionalidad y experiencia del psicólogo.

1.2. Consideraciones jurídicas sobre la prueba de peritos

Desde un punto de vista clásico o histórico se ha considerado la pericia en su noción sustancia y/o formal. Sustancialmente el perito es una persona con conocimientos especializados, y formalmente es la persona llamada al proceso para aportar máximas de experiencia, con la finalidad de realizar una prueba. Una definición clásica del perito se puede encontrar en Font (1975), «...son peritos todas aquellas personas especialmente cualificadas en razón de su técnica, su ciencia o sus conocimientos del arte, o en otras palabras, de su cultura en materias que no son conocidas con precisión, por el común de las gentes» (p. 1). Son sinónimos del vocablo perito los términos especialista, técnico o experto. Los conocimientos del perito versan o pueden versar: (a) sobre las ciencias, incluyendo de forma amplia las ciencias naturales, físicas y sociales; (b) sobre el arte, incluyendo cualesquiera de las artes que tienen por objeto expresar belleza como la pintura, escultura arquitectura, literatura, etc., y (c) sobre la técnica, entendiendo los conocimientos para usar los procedimientos y recursos de que se sirve la ciencia. Por tanto el perito debe ser un especialista reconocido en una parcela del conocimiento. Hoy en día ello viene dado por la profesionalización, por lo que es la profesión lo que determina la pericia. La capacidad para ser perito supone aptitud técnica, pero no necesariamente titulación académica (art. 457

de la Ley de Enjuiciamiento Criminal, LECr), dado que los peritos pueden ser titulares o no. No obstante en su artículo 458 la LECr prevé que el Juez se valdrá de peritos titulares con preferencia a los no titulares. En cambio en la LECi (Ley de Enjuiciamiento Civil) en su artículo 340 exige que los peritos dispongan de título oficial que corresponda a la materia objeto de dictamen y a la naturaleza de esta (p. 234).

La solicitud de un dictamen pericial es una prerrogativa del Juez, que hará uso de ella cuando considere que debe conocer o apreciar algún hecho o circunstancia importante en el sumario que requiera conocimientos especializados. El Juez es especialista en Derecho, pero necesita el auxilio de expertos en los ámbitos técnicos o artísticos propios de la naturaleza del hecho enjuiciable. Por ejemplo, el juez requerirá un dictamen de un arquitecto o de un aparejador para saber si la resistencia de las columnas de acero y cemento de un puente que se hundió era técnicamente adecuada para el peso que debía soportar el puente. Un experto en telecomunicaciones realizará su dictamen sobre el posible plagio de un programa informático, y un médico realizará su dictamen pericial sobre la relación de una enfermedad profesional de un paciente y la contaminación química a la que estuvo sometido a consecuencia de determinadas condiciones laborales. El psicólogo realiza dictámenes periciales evaluado capacidades cognitivas, trastornos mentales y otras características psicológicas que puedan estar relacionadas con hechos jurídicos de diversa índole, incluyendo el ámbito penal, civil, laboral y administrativo. En el ámbito penal la Justicia no solo debe demostrar y probar la culpabilidad del hecho antijurídico, sino que debe de acreditarse la responsabilidad o imputabilidad. Dado que puede darse el caso de que una persona sea declarada culpable pero exenta total o parcialmente de responsabilidad jurídica. En este caso el psicólogo deberá evaluar las capacidades cognitivas y volitivas del encausado en relación a los hechos imputados en autos. En el ámbito civil el psicólogo puede evaluar la incapacidad mental debida a una demencia presenil o senil, o bien realizar un informe evaluando los aspectos psicosociales implicados relativos a los hijos en casos de separación o divorcio. En el ámbito laboral el psicólogo interviene en la peritación de trastornos psicológicos o psicopatológicos relacionados con el ejercicio profesional, y en el ámbito contencioso-administrativo el psicólogo puede intervenir en los conflictos derivados de actos administrativos en los que intervengan variables psicológicas, como puede ser la selección de personal por ejemplo. La utilización inadecuada de pruebas psicológicas en los procesos de reclutamiento y contratación de personal en las diferentes administraciones públicas ha sido objeto de impugnación en numerosas ocasiones.

La actuación de los peritos viene regulada tanto por la Ley de Enjuiciamiento Criminal (LECr) como por la Ley de Enjuiciamiento Civil (LECi). El lector puede consultar las obras de Colmenero y Moreno (2004a y 2004b) para mayor información jurídica. Se recomienda el capítulo 7 del título V del libro II del

sumario (pp. 188-193) y la sección 3ª del capítulo III del título III del libro III de juicio oral (p. 274) en referencia a la LECr. Respecto a la LECi puede consultarse la sección 5ª del título I del título 2 referente a los procesos declarativos (pp. 230-238).

El reconocimiento pericial se realiza por uno o dos peritos, siendo aconsejable que se realice por dos peritos a efectos de llegar a una mayor objetividad y acuerdo. El nombramiento de los peritos se hace mediante oficio. Es habitual recibir un telegrama del juzgado en el domicilio profesional del psicólogo en el que se indica día y hora para personarse en el juzgado correspondiente para firmar la aceptación del cargo. La propuesta del cargo se hace a petición de parte. Lo cual supone que previamente el psicólogo ha sido informado del caso, habitualmente por el abogado de la defensa o de la acusación. En algunos casos excepcionales el propio Juez puede nombrar un perito externo al juzgado, acudiendo a prestigiosos profesionales o a las universidades. Según el artículo 462 de la LECr, nadie podría negarse a acudir al llamamiento del juez para desempeñar un servicio pericial, a pesar de ello, en caso de ser requerido como perito el juez estudiará las alegaciones que aporte el profesional, así como las incompatibilidades o causas de recusación. Son causas de recusación el parentesco de consanguinidad, interés directo o indirecto en la causa o en otra semejante, o la amistad íntima o la enemistad manifiesta (artí. 468 LECr). En el caso del psicólogo el sujeto objeto de pericia no debería ser un paciente al que se ha tratado anteriormente y con el que se ha tendido una relación profesional previa. El procesado también puede recusar al perito nombrado por el juez y nombrar a su costa un perito privado.

Al emitir el dictamen el perito debe manifestar, bajo juramento o promesa, decir la verdad. Debe actuar con la máxima objetividad, y puede incurrir en sanciones penales si incumple su deber como perito. Por tanto, el papel del perito es independiente de la parte para la que actúa. Su dictamen debe ser imparcial y ecuánime, a pesar de que ello pueda perjudicar a su cliente. Los diferentes peritos que actúan en un proceso judicial, no obstante, pueden diferir en sus conclusiones o interpretación de los datos técnicos, si ellos se prestan a interpretación. En las profesiones técnicas, donde la pericia depende de un dato objetivo como una prueba médica diagnóstica, ingeniería, arquitectura, química, informática, etc., las divergencias entre peritos tienden a ser limitadas, aunque existen. En el ámbito de la psicología, los peritos deben basar su informe pericial en datos objetivos, citando los instrumentos de evaluación y sus resultados, y diferenciando los datos objetivos de sus inferencias u opiniones profesionales. El informe pericial se presentará por escrito y podrá estar acompañado del material documental adicional que el profesional estime adecuado para su valoración más adecuada. Una vez entregado el informe pericial las partes decidirán si los peritos deben comparecer en el juicio, a fin de exponer y explicar sus informes y responder a las preguntas que el juez, Ministerio Fiscal o las partes tengan a bien formularle.

El contraste en la declaración de peritos en el juicio oral es un buen sistema para que los jueces se formen su criterio acerca de la pericia y del trabajo y metodología de los profesionales peritos.

1.3. ¿Cuál es la formación que debe tener el psicólogo en funciones de perito?

El principio cualquier licenciado en psicología puede ser nombrado perito si es propuesto por alguna de las partes. No obstante, como es lógico, el psicólogo que acepte el cargo de perito ha de tener formación específica. Muchos profesionales honestos a los que se les propone la realización de un informe pericial derivan el caso a colegas especializados, aunque otros psicólogos sin especialización terminan por aceptar el encargo sin demasiados planteamientos. El perito debe de ser ante todo un experimentado psicólogo profesional. Es decir, que tenga sobrada experiencia en la evaluación del comportamiento humano relativo al ámbito judicial en que se requieran sus servicios. Por ejemplo, si ha de peritar en Derecho Penal el psicólogo debe ser preferentemente ser especialista en Psicología Clínica, lo que indica formación en evaluación psicopatológica y psicométrica, y práctica asistencial hospitalaria demostrada. Si ha de intervenir en Derecho de Familia debe de tener formación en psicopatología infanto-juvenil y experiencia en la evaluación de familias. En ambos ámbitos la pericia psicológica requiere básicamente habilidades de evaluación, tanto de capacidades (Derecho Penal) como de interacciones personales (Derecho de Familia). La evaluación psicológica es una disciplina compleja que va desde la simple observación, exploración individualizada, entrevistas a terceros y a la utilización de técnicas de evaluación estandarizadas. El empleo de técnicas psicométricas es de gran ayuda en la exploración pericial, y a pesar de que sus resultados no son decisivos por sí solos, resultan de gran ayuda en la toma de decisiones diagnósticas.

La realización de un informe pericial puede ser una tarea puntual y aislada para un psicólogo, pero si un psicólogo es requerido de forma habitual como perito este debe especializarse. La intervención como perito en los tribunales de Justicia requiere un cierto conocimiento del medio judicial, nociones de Derecho, psicología jurídica y conocimiento de técnicas psicométricas adaptadas al ámbito judicial. Ello puede adquirirse en los distintos másters y cursos de postgrado que se realizan.

1.4. ¿Cómo llega la solicitud de informe al psicólogo?

La realización de informes psicológicos para los tribunales de justicia se solicita básicamente a través del abogado. Los abogados son los que valoran la posibilidad de pedir un informe asistencial o pericial psicológica a una institución

(hospital, universidades, etc.) o a un psicólogo en ejercicio profesional. A través de la información del sumario y por mi conocimiento del ámbito judicial puedo decir que los letrados se dejan aconsejar por otros abogados que conocen a psicólogos, o incluso por personal del juzgado o los propios jueces. Al letrado, como defensor, le interesa que el psicólogo le haga un informe favorable, pero él sabe perfectamente que además de las conclusiones a las que llega el psicólogo, en el juicio oral es necesario que la declaración del perito sea convincente. Por tanto, buscará psicólogos con experiencia en los tribunales y que tengan reputación de serios y buenos profesionales.

El procedimiento de solicitud del informe empieza habitualmente por una llamada del abogado al despacho del psicólogo explicando el caso de su cliente y solicitando la posibilidad de realizar un informe psicológico. Esta solicitud debe ser analizada cuidadosamente por el psicólogo y decidir si está dispuesto a realizar el informe, por lo que habitualmente el psicólogo pedirá detalles del caso. Por la información telefónica del abogado en ocasiones el psicólogo puede decir que definitivamente no le interesa o que precisa de más información al respecto. Si no le interesa, se suele recomendar a otros colegas y si interesa se cita al abogado para hablar del tema y revisar la documentación sumarial. Si el solicitante es un abogado penalista interesará leer las declaraciones del imputado, declaraciones del testigo y sobre todo documentos médicos, psicológicos e informes forenses en los que constan diagnósticos, tratamientos, etc., informes sociales, y en general toda información que a priori permita pensar que el acusado estaba afecto de trastornos psicopatológicos o psicológicos el día de autos. Si se trata de un abogado matrimonialista interesará conocer detalles sobre la separación, situación de los hijos, relación actual de la pareja entre sí, situación que se plantea en cuanto a la patria potestad y guardia y custodia de los hijos menores. En definitiva, antes de aceptar el encargo, al psicólogo le interesa tener el máximo de información sobre el caso y decidir si interviene o no.

1.4.1. Análisis de la solicitud

Es evidente que cuando un abogado de parte pide un informe a un psicólogo le interesa que el resultado sea favorable a su cliente, como ya se ha dicho. El abogado debe defender a su cliente y para ello buscará todas las pruebas, incluida la pericial, que pueda aportar. De forma errónea se considera en ocasiones que el informe pericial de parte tiene la función también de defender al cliente. Son habituales las expresiones: «¡Es que era un informe de parte, claro!», «¡Era el psicólogo de la defensa!». El informe pericial psicológico es un dictamen técnico que debe responder a preguntas concretas en relación a alteraciones psicopatológicas o psicológicas que pudieran haber mediado en la conducta de un sujeto alterando sus capacidades. Por lo que la función del perito psicólogo es analizar y evaluar las funciones psíquicas en relación a

los hechos antijurídicos. Por tanto, el perito debe de ser ecuánime, imparcial y objetivo, independientemente de la parte que le propone. Recuérdese que la función de un perito es el auxilio a la Justicia.

Algunos dictámenes periciales se limitan a informar del estado mental del justiciable en el momento de la exploración, y no dicen nada de cómo estaba el evaluado el día de autos. Estos informes ayudan poco a la Justicia, puesto que lo que interesa es saber *el estado psicológico o psicopatológico* el día que presuntamente se cometió el delito. Es evidente que si se trata de un trastorno *permanente*, como por ejemplo un retraso mental, del resultado de la evaluación se puede *inferir* con escaso margen de error, que el sujeto tenía afectadas sus capacidades cognoscitivas o volitivas el día de autos. Por el contrario, en la mayoría de los casos la evaluación del sujeto se hace después de meses después de ser detenido y en el momento de la exploración no se aprecian trastornos psicológicos. En este caso hay que hacer una inferencia del estado mental retrospectivo en base a la anamnesia, exploración psicopatológica, pruebas psicométricas, informes adicionales, e informaciones obtenidas de terceros.

1.4.2. Cuándo se debe aceptar en encargo y cuándo no

En principio, e independientemente de las conclusiones a las que se llega, el encargo de realizar el informe psicológico se acepta sin más condiciones que las que marque la ley por incompatibilidad o conocimiento previo del sujeto a peritar. No obstante, como se ha dicho anteriormente, si el que pide el informe es un letrado, este pondrá cierta resistencia a proponer el nombre del psicólogo al juzgado para que se nombre perito sin saber si el informe le será favorable. Es por ello habitual que el abogado pida que se haga el informe como una prueba documental, y no como prueba pericial. De ser así, el psicólogo cobra sus honorarios y su responsabilidad termina, al menos de momento, en la entrega del informe al abogado. Si finalmente el informe se deposita en el juzgado y es admitido como prueba documental es posible que el profesional sea llamado a declarar como testimonio. Esta estrategia del letrado no afecta la profesionalidad del psicólogo honesto, pero si su autoestima, dado que en este caso se tiene una sensación de *ser utilizado*. Como se ha dicho anteriormente, mi recomendación es que el informe del psicólogo se realice siempre habiendo sido previamente nombrado perito. Se puede plantear al abogado la posibilidad de realizar el informe solo en el caso de que se observe patología psicológica. Para ello el psicólogo evalúa previamente al sujeto, en una sesión rutinaria, y si ve indicios de trastornos psicológicos que puedan relacionarse con los hechos de autos, entonces lo comunica al abogado para que siga a delante con la propuesta de perito al juzgado. Si a juicio del psicólogo no existen trastornos que afecten la capacidad cognoscitiva o volitiva del sujeto, entonces no se sigue con la evaluación ni se realiza el informe.

1.5. ¿A qué preguntas debe responder el psicólogo?

En Derecho Penal el informe pericial psicológico interesará siempre y cuando al justiciable se le aprecien trastornos mentales que permitan solicitar una eximente o una atenuante en referencia a los artículos 20 y 21 del código penal. En su apartado 1 el artículo 20 describe los que están exentos de responsabilidad criminal: «…El que al tiempo de cometer la infracción penal, a causa de cualquier anomalía o alteración psíquica, no pueda comprender la ilicitud del hecho o actual conforme a esa comprensión» (Código Penal español, p. 26). Es decir, que el sujeto en cuestión esté afecto de un trastorno mental que afecte la capacidad de conocimiento o comprensión del hecho, bien sea dicho trastorno permanente o transitorio. En el apartado segundo del artículo 20 también se aprecia que el trastorno puede ser causado cuando la infracción se comete en un estado de intoxicación por consumo de alcohol o sustancias psicotrópicas, o bajo la influencia del síndrome de abstinencia. Ello siempre y cuando el infractor no hubiera provocado su estado de intoxicación con la intención de cometer un delito. En el artículo 21 se recogen también las circunstancias atenuantes de la responsabilidad criminal o eximente incompleta (p. 27).

Por tanto, las preguntas que se formulan al perito penal girarán en torno a la evaluación de las capacidades cognoscitivas y/o volitivas del sujeto. Es decir si el sujeto conocía y/o quería realizar el acto antijurídico. No obstante, en Derecho Penal se formulan al psicólogo muchas preguntas que exceden los supuestos generales que marca los artículos mencionados del código penal. El psicólogo siempre debe tener en cuenta qué aspectos de la pericia en su dictamen son «firmes», y por tanto pueden aseverarse, o lo que son «inferencias». En mi experiencia como perito, puedo decir que en la mayoría de los casos no pueden obtenerse conclusiones o respuestas «firmes» o «seguras». La conducta humana en un momento concreto es multicausal, y aunque es cierto que existen predictores del comportamiento en base a la personalidad, inteligencia, experiencias previas, cultura, educación, etc., no es posible atribuir la conducta antijurídica a una única causa. Por tanto, es cierto que el peritaje psicológico se basa en la evaluación científica (pruebas psicométricas, evaluación psicopatológica, etc.), pero sus conclusiones son probabilísticas. Por ejemplo, podemos inferir que una persona ha cometido una acto violento teniendo en cuenta las siguientes premisas: (a) es una persona con rasgos de hostilidad-agresividad (valorado con un test que mide agresividad, por observación directa, por conductas anteriores), (b) es una persona celosa (exploración psicopatológica, puntuaciones altas en escalas de suspicacia o paranoia), (c) un sujeto le escribió una nota diciéndole que había estado con su mujer (se aporta documento manuscrito), y (d) se había tomado cinco cervezas (declaración como testigo del camarero del bar habitual que consta en el sumario). Con esta información el perito únicamente puede aseverar que tiene rasgos de hostilidad-agresividad elevados en función de

las puntuaciones de un test válido y fiable, pero el resto de las premisas no son directamente comprobables. Aún así, es lícito que el psicólogo infiera que «es muy probable» que el sujeto llevara acabo una conducta agresiva de la naturaleza de la que se le acusa. No obstante debe razonar adecuadamente porque llega a esta conclusión. Al juez le interesa más el razonamiento del psicólogo que la propia conclusión a la que llega.

En otra ocasiones se pregunta a los psicólogos sobre temas y aspectos de gran interés, pero que la psicología no puede responder. Por ejemplo, se pregunta continuamente a los psicólogos si un niño normal o retrasado puede mentir o fabular, por el mero hecho de serlo, o incluso si el relato de un acusado o una víctima es creíble. Es sorprendente leer en los informes psicológicos que afirmaciones contundentes que los niños o los retrasados mentales no pueden mentir, o psicólogos que afirman que tal o cual declaración es «creíble». La creencia es una percepción o convencimiento personal e intransferible a terceros, que se realiza en la ausencia de certeza, y por tanto es ajena a la ciencia y al derecho. Otra cosa diferente es el análisis de la validez del testimonio en base a criterios. Pero en este tema no entraré ya que se trata de forma autorizada y documentada en el Capítulo 15 de este manual.

En Derecho de Familia la evaluación de capacidades pasa a un segundo término, ya que si bien se puede dar el caso de que alguno de los cónyuges esté afecto de un trastorno mental, ello no es frecuente. La evaluación psicológica se centra además de la evaluación de la estabilidad emocional de cada progenitor, en el tipo de relación que mantiene con el hijo/a, disponibilidad en cuanto a tiempo, capacidad afectiva, etc. Todo ello basado en el estudio psico-socio-familiar de la pareja rota y en su función individual como padres, persiguiendo el objetivo exclusivo del bienestar de los menores.

2. Proceso de elaboración del informe pericial psicológico

El informe pericial psicológico se realiza con el objetivo de responder a unas preguntas concretas, que son por tanto el objeto de la pericia. Estas preguntas acostumbran a estar incluidas en el telegrama que el psicólogo recibe en su consulta una vez el juez instructor acepta la propuesta de perito, o bien en el documento de aceptación del cargo que se firma en el juzgado. Toda la información que el informe contenga ha de tener como principal objetivo responder a estas preguntas. En ocasiones estas preguntas incluso se escriben literalmente la principio y al final del informe (aquí con su respuesta), otra veces el informe se escribe de forma más abierta, pero tenido siempre en cuenta a lo que interesa dar respuesta (recuérdense los artículos 20 y 21 del código penal). En el juicio oral cada parte

reformulará las preguntas que les interesen, como es natural, pero hay que evitar la información psicológica irrelevante.

Los informes psicológicos deben de ser completos, especificando la metodología, técnicas empleadas, resultados y conclusiones, pero no excesivamente farragosos y largos. En todo caso deben especificarse claramente los distintos apartados para que los letrados y magistrados puedan seguir el proceso de elaboración del informe. Como se comentaba al principio del capítulo existen en la literatura completísimos guiones de lo que debe incluir un informe pericial psicológico (*véase* Andreu y Graña, 2003; Esbec, 2000; Graña y Esbec, 2001). En la práctica los informes son más sucintos, y no por ello han de adolecer de lo fundamental. El «guión» que yo sigo incluye en general los apartados de la Tabla 17.1.

Tabla 17.1. *Guión de un informe pericial*

- Datos del juzgado, número de procedimiento.
- Indicación explícita de la confidencialidad del documento.
- Filiación del informado.
- Datos de quien solicita el informe y con que finalidad (abogado, juez instructor…).
- Hechos denunciados.
- Listado de la documentación del sumario consultada.
- Trascripción de las preguntas que se realiza al perito (opcional).
- Entrevistas realizadas (encausado, familiares, médicos…).
- Breve anámnesis (infancia, escolaridad, vida laboral, relaciones, antecedentes familiares y personales …).
- Exploración psicopatológica en el momento actual y día de autos (en base a los ejes del DSM-IV).
- Exploración psicométrica (especificar áreas exploradas y psicometría utilizada).
- Resultados de la psicometría (se adjunta apéndice estadístico e interpretación computerizada al final).
- Conclusiones e inferencias de interés psicolegal.
- Anexos.

El orden de los apartados puede variar ligeramente e incluso la distribución y aspectos a incluir puede variar, por lo que nunca hay dos informes que tengan exactamente el mismo formato. Un breve resumen de los hechos denunciados es útil para enmarcar a la persona evaluada en el contexto jurídico en el que se encuentra acusada (delito sexual, contra las personas, salud pública…). Para este apartado se utilizará la información del sumario consultada, incluyendo denuncia policial, acusación fiscal, testimonios, declaración del inculpado, etc. Estos documentos también deben listarse a continuación. El contenido de este apartado debe ser escueto y haciendo siempre referencia a la documentación mencionada. Naturalmente el perito no debe indagar sobre la autoría del delito imputado,

pero la lectura de la documentación sumarial es necesaria para poder formular ciertas preguntas sobre el comportamiento del sujeto en autos. Además, si existe informes médicos o psicológicos, estos deben de ser conocidos por el perito. Si en el juicio oral comparecen otros peritos psicólogos o médicos, el informante debe conocer su contenido, ya que se va a pedir con seguridad su opinión sobre las conclusiones de los otros profesionales.

Posteriormente, y siguiendo el guión, hay que mencionar a qué preguntas hay que dar respuesta al final del informe, o incluso transcribir estas preguntas tal cual fueron formuladas. Es ilustrativo también hacer un listado de las entrevistas realizadas con el nombre de cada entrevistado (familiares, abogado, médicos, evaluado). Seguidamente hay que realizar una anamnesis completa del evaluado, aunque en el informe solo se trascribirá un resumen de lo más relevante en relación a autos. La anamnesis es similar a la que se realizaría a un paciente en una consulta para su historial clínico y debe ser cronológica, es decir, desde el embarazo hasta la actualidad. La anamnesis puede distribuirse en varios subapartados: (a) historial evolutivo (perinatalidad, desarrollo infantil, pubertad, adolescencia…), (b) antecedentes médicos familiares y personales (si existen enfermedades mentales pedir algún certificado), (c) historial de relaciones interpersonales, incluyendo sexualidad, (d) historial académico-laboral detallado (cursos realizados, motivo de abandono, trabajos, duración de cada trabajo...). A partir de aquí se realiza la exploración psicopatológica mediante la entrevista clínica diagnóstica y la evaluación psicométrica estandarizada.

2.1. La evaluación psicopatológica

La evaluación psicopatológica es un proceso abierto en el que el clínico «explora» las características, capacidades y posibles trastornos del evaluado mediante la entrevista clínica. Para llegar a un diagnóstico el psicólogo clínico utiliza la semiología o propedéutica, subdisciplina de la psicopatología que permite evaluar las diferentes funciones psicológicas o psicopatológicas del sujeto (conciencia, atención, memoria, orientación, percepción, pensamiento, lenguaje, afectividad, cognición, etc...). La evaluación semiológica es necesaria para llegar a un diagnóstico nosológico, pero en el informe pericial psicológico puede ser más importantes las descripciones semiológicas de la conducta que el mismo diagnóstico, dado que ello permite comprender mejor el comportamiento del sujeto y su relación con el día de los presuntos hechos. No obstante debe incluirse también el diagnóstico psicopatológico en los cinco ejes del DSM-IV o las versiones vigentes. La exploración clínica debe incluir no solo información sobre las verbalizaciones del evaluado, sino sobre su lenguaje no verbal, actitudes, manierismos, ausencias, etc. Toda esta información debe ser filtrada y cotejada con los criterios diagnósticos. Como es sabido en ocasiones los sujetos de pericial intentan similar

más patología o disimularla según les pueda interesar. Para aminorar el error diagnóstico debido a esta actitud es conveniente utilizar entrevistas estructuradas o listados de síntomas validados (listados de síntomas negativos o positivos en la esquizofrenia, etc.). Pero al final, en definitiva el clínico debe decidir sobre la validez del diagnóstico. La utilización de psicometría también es de gran utilidad en la exploración clínica.

2.2. La evaluación psicométrica

La evaluación psicométrica es complementaria a la exploración clínica y psicopatológica del paciente. Permite obtener información sobre rendimiento intelectual, aptitudes cognitivas, psicopatología, personalidad y diferentes características de interés clínico y forense (*véase* listado en el apéndice final). Los resultados de la evaluación psicométrica permiten conocer la posición de un sujeto dentro de un grupo en base a criterios estadísticos en la condición psicológica que se le ha evaluado. Como se ha comentado anteriormente es muy importante que la validación del instrumento tenga garantías y los baremos que se apliquen sean representativos de las características socioculturales y mentales del evaluado. Al igual que en la exploración clínica al administrar un test psicométrico hay que contar con la colaboración del evaluado. Muchas pruebas son autoinformadas, por lo hay que asegurarse que el paciente entiende bien lo que se le pregunta y contesta de forma coherente, pensada y sincera. En el contexto forense la evaluación autoinformada no está exenta de problemas y en ocasiones debe descartarse por no haber garantías de haberse contestado bien. Es decir, en ocasiones se nota que el examinado apenas lee las preguntas, o responde al azar, o simplemente elige las respuestas más patológicas con la intención de aparentar un cuadro deliberado de trastorno mental. Este tipo de pruebas cuentan con escalas e índices que permiten detectar respuestas al azar o muy infrecuentes estadísticamente, tendencia a quedar bien o a quedar exageradamente mal distorsionando por tanto el perfil resultante. El psicometrista experto deberá decidir si se acepta el perfil en base a estos sistemas de control, pero la experiencia dice que es posible sacar información valiosa incluso de perfiles distorsionados, dado que es casi imposible que el respondiente distorsione la prueba de forma organizada y coherente. El evaluado ignora la relación de las preguntas entre sí, las escalas a las que hace referencia cada pregunta, las medias y desviaciones de referencia que permiten obtener las puntuaciones típicas. Además, que las baterías de cuestionarios suelen ser largas, y algunas variables psicológicas son medidas doblemente por cuestionarios diferentes.

La información obtenida en la exploración psicométrica es muy útil para corroborar o descartar la información obtenida en la exploración clínica. Los perfiles de personalidad son de gran ayuda para entender el comportamiento pasado de las personas y pronosticar su comportamiento futuro. Aparte de los perfiles

en las distintas escalas de personalidad, muchos cuestionarios hacen referencia a teorías o modelos que intentan explicar el comportamiento de las personas en base a estudios y datos de la literatura científica. Por ejemplo Eysenck desarrolló una teoría de la delincuencia en base a las características de los sujetos en Neuroticismo, Extraversión y Psicoticismo (Eysenck y Eysenck, 1975), la teoría de Zuckerman ha demostrado que los altos buscadores de sensaciones tienden a tener más problemas con los tóxicos y generan problemas de índole social (Zuckerman, 1994). Ademas algunas características biológicas se han asociado a la impulsividad, psicoticismo y búsqueda de novedad (Aluja, 1991a; Aluja y García, 2005; Aluja y Torrubia, 2004).

2.2.1. ¿Qué pruebas escoger?

Las pruebas psicométricas a utilizar en la evaluación pericial deberían de ser pruebas de reconocido prestigio y correctamente validadas en el contexto clínico y forense. La mayoría de las pruebas y tests psicométricos se producen en EE.UU., dado el desarrollo de la psiquiatría y la psicología (incluida la forense) de este país. Las Asociaciones Americanas de Psiquiatría y Psicología han marcado las pautas a seguir por su influyente papel en las ciencias del comportamiento a nivel mundial. La Asociación Americana de Psicología ha publicado un manual sobre normas de elaboración de los tests psicológicos (APA, 1966 y ediciones sucesivas). Normas que se han ido actualizando, pero exigen que las pruebas tengan una contrastada validez y fiabilidad. Pero además, es necesario que la información estadística que se dé como resultado de una prueba psicométrica esté basada en baremos bien construidos, especificando el tipo de muestra en la que fueron elaborados. Muchas veces instrumentos validados en muestras provenientes de la población general o clínica no son adecuados para evaluar delincuentes, por lo que se hace necesario contar además con instrumentos específicos para la población forense.

El psicólogo que deba evaluar características psicológicas para realizar un informe judicial debe de conocer muy bien las pruebas psicométricas que utiliza, y disponer de baremos alternativos obtenidos en población delincuente. No es aconsejable utilizar solo los baremos que ofrecen las editoriales que venden este material. Además, en nuestro país no existen pruebas de evaluación específicas para el ámbito forense. En el Apéndice el lector encontrará una lista de tests para ser utilizados en la evaluación pericial de reconocido prestigio y ampliamente referidos en la literatura clásica de evaluación psicológica (APP, 1989). El inconveniente es que la gran mayoría no están adaptados y validados en España, al menos comercializados como tales. Muchas de estas pruebas han sido validadas en el contexto de la investigación universitaria y hospitalaria, pero no han transcendido al ámbito comercial. El lector puede obtener información sobre pruebas adaptadas y comercializadas en España y en Estados Unidos en las siguientes webs: www.psymtec@psymtec.com, www.teaediciones.com, www.parinc.com y www.ncs.com.

2.3. ¿Hay que proporcionar datos cuantitativos de las pruebas psicométricas?

Hay quien opina que sí y todo lo contrario. En mi opinión, en los informes que se utilicen pruebas psicométricas debe de constar claramente el nombre de la prueba, lo que mide y baremos que se han empleado, y además las puntuaciones directas y estandarizadas. Los datos estadísticos deberían de constar en una apéndice al final para no hacer farragoso el informe para los no técnicos. La razón de añadir los datos estadísticos es doble. Por un lado en la sala del juicio oral puede ser útil al psicólogo remitirse a los datos estadísticos para ilustrar al tribunal o los letrados de un contenido específico del informe. Por ejemplo, en el caso de una persona con un retraso mental leve, se debe decir que este diagnóstico se ha basado en el rendimiento en tal prueba de inteligencia. Como es sabido el diagnóstico de retardo mental debe de hacerse mediante una prueba estandarizada. Los diferentes grados de retraso mental vienen determinados mediante rangos de Cociente Intelectual (CI). Es muy frecuente encontrar informes con diagnósticos de retraso mental sin adjuntar los resultados de pruebas estandarizadas de inteligencia, o en los que el CI se estima «a ojo de buen cubero».

Es habitual la presencia de varios peritos en una Sala de Justicia. Tampoco es infrecuente que sus diagnósticos, respuestas y conclusiones sean diferentes o incluso contradictorias. La inclusión de un apéndice de datos estadísticos permite comprobar si se han producido errores de corrección o interpretación por los otros peritos psicólogos, lo cual es más frecuente de lo que pueda pensarse. Pero sobre todo los datos estadísticos permiten explicar en la Sala las conclusiones a las que llega el psicólogo en los aspectos en los que las pruebas son más relevantes.

2.4. ¿Es conveniente adjuntar interpretaciones computerizadas?

Los avances en informática han permitido la corrección rápida de tests psicométricos, ahorrando tiempo y posibles errores que podían cometerse con las plantillas perforadas o transparentes. También son útiles en la transformación de las puntuaciones directas en puntuaciones estandarizadas interpretables, pero también permiten obtener textos explicativos en función de las puntuaciones individuales o perfiles de los sujetos. Los primeros programas computerizados de interpretación de tests se basaban en bases de texto que eran incluidas en el informe en función de una serie de condicionantes en relación al perfil obtenido. Uno de los tests pioneros en utilizar este tipo de programa fue el Inventario Multifásico de Personalidad de Minnesota (MMPI). Como se sabe el MMPI es un test muy complejo por la cantidad de índices, escalas y subescalas que contiene. Además se han estudiado diferentes combinaciones de dos, tres y cuatro escalas prominentes que permiten obtener interpretaciones parecidas independientemente del sujeto

evaluado. Por tanto, si sujetos con combinaciones de escalas y perfiles iguales tienen interpretaciones iguales, entonces es posible utilizar la misma interpretación o texto proveniente de la» base de texto» previamente escrita. Este sistema puede ser muy simple o complejo hasta el punto que a veces cuesta creer que el informe interpretativo lo ha «hecho una máquina». También se han desarrollado complicados programas basados en la inteligencia artificial que son capaces de «aprender» de sí mismos o «fabricar texto» sin estar este previamente escrito en base a algoritmos, de manera que es muy difícil que se escriban dos frases iguales.

De cualquier manera, un test psicológico debe interpretarlo un psicólogo especializado, no una máquina, por lo que la máquina, en todo caso, debe proporcionar información para uso exclusivo del psicólogo, con la finalidad de ayudarle a interpretar. Por ejemplo dando todas las interpretaciones posibles de un perfil de personalidad según diferentes autores. No obstante, la propiedades psicométricas de validez y fiabilidad de las pruebas psicométricas están pensadas para que un perfil en un test sea interpretado de igual forma por dos psicometristas diferentes, y evitar divergencia ante los mismos datos. Por este motivo, opino que la inclusión de interpretaciones computerizadas de test de personalidad en un apéndice puede ser útil. En este apéndice debe de constar claramente que este informe está obtenido por ordenador y que no tienen valor diagnóstico por sí mismo.

3. Análisis de casos

A continuación mostramos dos informes diferentes de evaluación pericial psicológica. El informe A se ajusta más a los informes que se realizan en el ámbito privado y el informe B tiene un formato tal vez más parecido al que se utiliza en el ámbito forense. No obstante los dos están realizados por la misma mano y se han escogido para ofrecer dos formas complementarias de informe psicológico.

3.1. Informe pericial psicológico «A»

Nombre: .....
Fecha de nacimiento: 17 de diciembre de 1984
Fecha de la exploración: febrero de 2003

MOTIVO DE CONSULTA:

La consulta se realiza a petición de la familia ..... a sugerencia del abogado Sr. ..... Se pide que se realice un estudio psicopatológico y psicométrico de ..... en relación a los hechos de autos, conforme al acuerdo y autorización de la diligencia de instrucción solicitada por la representación procesal del encausado, al amparo del artículo 26 de la LO 5/2000 (Auto del juzgado de menores Nº ..... de Barcelona de ..... de diciembre de 2002. Expe.Nº ..... Nº .....).

ENTREVISTAS REALIZADAS:

- Entrevista, exploración psicopatológica y psicométrica de .....
- Tres entrevistas con los padres.
- Una entrevista con abuela materna.
- Una entrevista con el director del centro de enseñanza donde ocurrieron los hechos.
- Una entrevista con el psiquiatra consultor y psicólogos del centro de internamiento.

CONSULTA DE DOCUMENTACIÓN SUMARIAL:

- Acta de declaración el director del centro educativo.
- Acta de declaración Inspector jefe de policía (nº: .....).
- Acta de declaración del encausado.
- Informe centro de internamiento preventivo.

HECHOS DENUNCIADOS:

Según consta en autos el justiciable es acusado de secuestro con arma blanca de 25 niños de un colegio, entre los cuales se encontraba una hermana suya. Exigía un millón y medio de euros, un vehículo y varios metros de tela negra. Se estableció una negociación con un negociador de la policía. Al cabo de media hora dejó salir a 16 alumnos. Más tarde pidió refrescos y unas pizzas para él y el resto de los alumnos. Aprovechando la entrega de la comida la policía le redujo. Se le incautó una navaja, un verdugo, una media de mujer de color negro, unos dos metros de cable y unos cordones de zapatos. Dijo que la media negra y el cable eran para guardar y atar el dinero. La tela negra que solicitó era para ocultarse y huir.

CONSTELACIÓN FAMILIAR:

En el momento de la exploración el evaluado tiene 18 años, y es el primero de una fratría de tres hermanos. Los otros dos hermanos son una niña de 11 años y un niño de 3 años. El padre tiene 41 años y la madre 37 años. El padre trabaja de panadero y la madre de señora de la limpieza en un colegio. Por motivos referentes a los horarios laborales de los padres los hijos del matrimonio pernoctan habitualmente en casa de la abuela materna. En concreto ....., se puede decir que ha convivido más en casa de su abuela que en la de sus padres, y el vínculo afectivo con la abuela es muy intenso.

ESCOLARIZACIÓN:

Empezó a asistir a la guardería infantil a los 2 años. A las dos semanas la madre le sacó, dado que según ella no se adaptaba, pues lloraba mucho, y no volvió hasta los 4 años. En los últimos años de escolarización (1.° y 2.° de ESO) su rendimiento no era bueno. No presentaba los trabajos, y se relacionaba fuera del colegio con chicos algo marginales con los que había tenido peleas. Según la escuela el chico no tuvo nunca un seguimiento o atención adecuado por parte de los padres en referencia a su rendimiento escolar. Dos semanas antes de cumplir los 16 años dejó el colegio por decisión familiar. Según el chico, el motivo de ello fue una pelea con un compañero del colegio. Informa que no continuó los estudios en otro colegio porque estaba muy lejos de su domicilio.

HISTORIAL LABORAL:

Después de dejar la escuela pasó unos meses sin hacer nada en casa. Posteriormente empezó a trabajar en Mercabarna como mozo. Al cabo de un año cogió la baja laboral debido a dolores en la espalda por una lesión de una vértebra. Después de dejar el trabajo pasaba muchas hora solo en casa, jugando a videojuegos o en la calle con sus amigos del barrio.

ANTECEDENTES PERSONALES Y FAMILIARES:

La madre informa que el embarazo fue normal y el parto se produjo a término. El peso al nacer fue de 2 700 gramos con una talla de 46 centímetros. No se manifiestan trastornos de tipo prenatal, perinatal o postnatal de relevancia. La ambulación y el lenguaje se produjeron dentro del rango evolutivo normal. A los 15 meses sufría un proceso alérgico En la actualidad no se refieren trastornos ni enfermedades remarcables. Explorados los antecedentes familiares por parte de madre y padre se refiere una enfermedad psiquiátrica de un hermano del padre que no saben precisar. Por lo que se pide a la familia que de ser posible aporten algún informe psiquiátrico de asistencia que refiera el diagnóstico y tratamiento del hermano del padre. Se aporta un informe de la Clínica Mental de Santa Coloma, con fecha 30-09-1991, en el que consta que el Sr. ....., actualmente de 36 años, sufre una psicosis esquizofrénica con sintomatología positiva de tipo delirante y alucinatoria, tratada con fármacos antipsicóticos convencionales. Se adjunta copia del informe para consulta y verificación por su SSª.

EXPLORACIÓN PSICOPATOLÓGICA:

El paciente fue explorado en el centro cerrado donde se encuentra internado cautelarmente. Se muestra bien orientado tanto autopsíquicamente como alopsíquicamente. No se aprecian trastornos de la memoria ni de la conciencia. De la observación del contacto y sintonía afectiva se deduce enseguida una expresión emocional y contacto pobre. Expresión facial «acartonada» e inmutable durante su discurso, con afectividad marcadamente deficitaria o «aplanada». Escasos movimientos espontáneos y gesticulación escasa. No mantiene casi el contacto visual. A pesar de que se le estimula con alguna broma o comentario gracioso mantiene su nula respuesta emocional. El paciente manifiesta sentirse vacío. El contenido del lenguaje es pobre, expresándose con frases cortas y poco elaboradas. Manifiesta falta de energía, apatía y abulia. Tiene alguna dificultad en mantener la atención, intuyéndose cierto déficit atencional o hipoprosexia.

Exploradas las áreas senso-perceptivas se aprecian posibles síntomas de tipo ilusorio, como sensaciones e ideas que le vienen a la cabeza al contemplar las paredes estucadas o grabadas de su casa. Las ideas que expresa son de sensaciones de ver «caballos». También refiere que en ocasiones, cuando está solo en casa le parece oír la voz de su abuela. Pero dice que esto no puede ser posible dado que en estos momentos no está la abuela en casa. También manifiesta durante la entrevista que le pasa a menudo que ve «formas extrañas y que oye ruidos». También informa que tiene la sensación de que alguien puede estar a sus espaldas cuando está solo en casa. Dice sentirse mal, tanto por su comportamiento como por sus «ideas» que considera diferentes a las de los demás. Manifiesta tener problemas psicológicos. Le gustaría ser famoso. Tiene miedo de que a su abuela y a su hermano pequeño les pase algo malo. Se le pregunta si existe alguna razón para pensar esto y dice que no, pero que si algo les pasara se suicidaría.

Preguntado sobre la motivación de su conducta el día de autos, responde que hizo lo que hizo «porque tenía que hacerlo». Que no lo había pensado o planificado antes. A veces se irrita y tiene que dar patadas a la pared, también «porque lo tiene que hacer». En el centro de internamiento en el que se encuentra está bien y dice no tener problemas, pero se le valora ligeramente disfórico, aunque no excesivamente angustiado. No se aprecian síntomas somatoformes, facticios o disociativos de importancia. No presenta trastornos del sueño, dado que está tomando medicación psicotrópica de tipo benzodiacepínico y antipsicótico (incluyendo medicación antiparkinsoniana para controlar los posibles efectos extrapiramidales), según manifiesta el psiquiatra consultor, a pesar de ello dicho psiquiatra no emite diagnóstico nosológico.

EXPLORACIÓN PSICOMÉTRICA:

Con la finalidad de evaluar de forma más precisa los aspectos cognitivos, de personalidad y psicopatología del paciente se administran diferentes pruebas psicométricas para complementar la evaluación realizada mediante la exploración clínica.

Áreas exploradas:

- Inteligencia general (factor 'G')
- Factores básicos de la personalidad
- Trastornos de personalidad
- Tendencias psicopatológicas

Psicometría:

- Test de Inteligencia General (nivel 1). Departamento I+D. TEA Ediciones, SA. Baremos para varones de 15 a 19 años (Media: 17.73; DS: 5.13).
- Test de factores básicos de personalidad 16PF, forma A. TEA Ediciones, S.A. Baremos de Seisdedos y baremos propios.
- SCID-II. Eje II del DSM-IV. Adaptación Editorial Masson.
- MMPI. Hataway y McKinley. Baremos originales de Minnesota.

RESULTADOS

- **Inteligencia general (TIG-1)**
  Puntuación directa: 20. Percentil 70 (normal-alto)
- **Factores básicos de la personalidad:** (consultar documentación adjunta).
- **Trastornos de la personalidad (SCID-II):**
  Número de ítems puntuados con un 3 precedidos de un asterisco.
  Los ítems en negrita corresponden al punto de corte del diagnóstico categorial.

1-Trastorno por evitación	1	*2	3	**4**	5	6	7		
2-Trastorno por dependencia	1	2	*3	4	**5**	6	7	8	
3-Trastorno obsesivo-compulsivo	1	2	*3	**4**	5	6	7	8	
4-Trastorno pasivo agresivo	1	*2	3	**4**	5	6	7		
5-Trastorno depresivo	1	2	*3	4	**5**	6	7		
6-Trastorno paranoide	1	2	3	***4***	5	6	7		
7-Trastorno esquizotípico	1	2	3	4	**5**	***6***	7	8	9
8-Trastorno esquizoide	1	2	*3	**4**	5	6	7		
9-Trastorno histriónico	1	2	3	***4***	**5**	6	7	8	
10-Trastorno narcisista	1	2	3	4	**5**	***6***	7	8	
11-Trastorno límite	1	2	3	***4***	**5**	6	7		
12-Trastorno antisocial	1	*2	**3**	4	5	6	7		
13-No especificado	**1**	2	3	4	5	6	7		

- **Tendencias psicopatológicas** (Inventario Multifásico de Personalidad de Minnesota. MMPI):
  Resultados, diferentes baremos y comentario informatizado (© Aluja, 1991c) en el apéndice final.

COMENTARIO DE LOS RESULTADOS:

El rendimiento obtenido en la prueba de inteligencia general se encuentra dentro del rango de una desviación típica sobre la de la media en relación a baremos de referencia análogos en edad y formación al evaluado. La prueba de inteligencia administrada no está sujeta a influencia de aprendizaje escolar o cultura. La puntuación obtenida indica que el evaluado tiene una capacidad de razonamiento suficiente para comprender la naturaleza y consecuencias de su conducta.

El paciente contestó al cuestionario de personalidad 16PF, forma A, con interés y en atención a los indicadores de validez del cuestionario se puede considerar que las respuestas no están distorsionadas o se hayan realizado al azar. El decatipo alcanzado en el factor de Razonamiento (B) es de 5 (sobre la media que es 5.5 y desviación típica de 2) y la escala de distorsión motivacional (DM), no excede el punto de corte, y tampoco hay un exceso de respuestas neutras. La baja puntuación en la escala de Negativismo (N) indica en general cooperación. Las escalas que obtienen puntuaciones estadísticamente dispersas son las iguales o inferiores a 3 o iguales o superiores a 7. Las personas con puntuaciones altas en Q4 acostumbran a estar tensas, inquietas y presentan ansiedad flotante elevada. Además una elevada puntuación en Q4 tiende a combinarse con puntuaciones bajas en C (inestabilidad emocional) y altas en O (aprensión, sentimientos de culpa). No obstante, destaca la elevada puntuación en L (desconfianza), en E (resentimiento, hostilidad) y N (astucia). Esta puntuación es típica de personas que interpretan la realidad como hostil y amenazadora. Si son reservados o introvertidos es probable que desarrollen cierta sensibilidad-reticencia de tipo paranoide que repercute negativamente en su adaptación. No obstante, esta consideración que se desprende del análisis del 16PF se ha de verificar con otras pruebas más específicas y en la exploración psicopatológica. Los factores de socialización (G y Q3) no indican que el evaluado es condescendiente con las normas sociales y que probablemente no está bien adaptado, pudiendo presentar algún comportamiento asocial. A pesar de ello en adolescentes estas puntuaciones pueden ser normales.

Se ha explorado la posible presencia de síntomas relativos a criterios sobre la presencia de trastornos de personalidad mediante la entrevista estructurad SCID II (DSM-IV). Como puede verse en la gráfica adjunta, el paciente presenta profusión de síntomas relativos a bastantes de los diferentes trastornos de personalidad. Los criterios que cumple que se encuentran por encima del punto de corte corresponden a los trastornos de personalidad Esquizotípico, Paranoide y Narcicista.

La configuración de las escalas de validez en V invertida (L-F-K) del MMPI nos informa que nos encontramos que el perfil es elevado y patológico. Una puntuación T de 79 en la escala de Infrecuencia (F) indica que el paciente tiende a dar respuestas poco usuales, indicando inadecuación personal, sentimientos de extrañeza y conflictividad emocional. Las escalas L (mentiras) y K (defensividad) se encuentran en torno a la media (nota T de 50). El perfil clínico es elevado dado que la mayoría de las escalas se encuentran por encima de dos desviaciones típicas sobre la media (nota T de 70). Se encuentran elevadas tanto las escalas de tipo neurótico como las de tipo psicótico, aunque estas últimas tienen una puntuación media más alta. La escala más alta del perfil es la de Esquizofrenia (SC). No obstante la interpretación del MMPI se hace en función de las diferentes combinaciones de escalas más elevadas. La combinación de las escalas de Esquizofrenia (Sc) y Psicastenia (Pt), que corresponde a los códigos 8-7/7-8, se encuentra tanto en individuos neuróticos como psicóticos. En *neuróticos* esta combinación se da en sujetos que reaccionan ante un estresor vital muy importante, y responden de forma aguda con una gran confusión, despersonalización y/o desrealización. Es habitual encontrar esta combinación en sujetos con diagnósticos de «estrés

agudo» o incluso con «psicosis reactivas breve». En *psicóticos* los sentimientos de confusión e inadecuación derivados de la combinación 8-7/7-8 se ajustan mejor a la estructura característica del contenido del pensamiento, y la diferencia es que en este caso, tal alteración se da en ausencia de desencadenantes estresantes y puede ser delirante. Es decir, el trastorno del pensamiento es debido a una interpretación equivocada y errónea de la realidad. En el caso que nos ocupa no se encuentran elemento estresantes que expliquen un estado confusional. Ambos grupos de pacientes con combinaciones de los códigos 8-7/7-8 acostumbran a tener también elevada la escala de Depresión (D), pero la escala que nos inclina a pensar que la sintomatología 8-7/7-8 corresponde más al espectro psicótico es la 6 o de Paranoia (Pa), que en este caso se encuentra por encima de 80 puntos (puntuación T). Además la alta puntuación en la escala de Desviación Psicopática (Pd) viene a reafirmar que el perfil se ajusta más a un paciente psicótico que neurótico. Algunos rasgos psicopáticos son premórbidos de la Esquizofrenia, por las características de desajuste e incompetencia social, más que por conductas antisociales, más propias del Trastorno Antisocial de la Personalidad. Adicionalmente, desde una perspectiva psicométrica el análisis de tres indicadores de psicosis del MMPI (Goldberg, Taulbe y Sisson, y Peterson) aportan fuerza a la hipótesis de trastorno psicótico, que ha de coincidir con la exploración psicopatológica personalizada con el paciente.

CONCLUSIONES:

La exploración del paciente se ha realizado teniendo en cuenta la propia entrevista psicopatológica de varias horas de duración, la entrevista semi-estructurada sobre trastornos de personalidad, pruebas psicométricas y varias entrevistas con los padres, abuela materna y el director de la escuela, a demás de la consulta de la documentación sumarial, a efectos de corroborar la información obtenida y la fiabilidad del diagnóstico.

El paciente presenta una estructura psíquica psicótica, con presencia de sintomatología negativa y en menor medida de síntomas incipientes de trastornos del contenido del pensamiento y trastornos sensoperceptivos. El cuadro clínico corresponde a una psicosis esquizofrénica con características hebefrénicas y paranoides. Pero dado que la sintomatología positiva no es claramente identificable al tratarse de una persona joven y probablemente en su primer brote, hay que esperar a la evolución de la enfermedad para un diagnóstico definitivo. El diagnóstico es de esquizofrenia tipo desorganizado, *F20.0x (DSM-IV), de menos de un año de inicio en los primeros síntomas de la fase activa.* Se corrobora la presencia de un patrón familiar de la enfermedad por padecer de esquizofrenia un tío paterno. Paralelamente la estructura premórbida de su personalidad cursa con un trastorno de tipo esquizoide y paranoide al ser evaluado mediante el SCID II y el MMPI.

ESTADO MENTAL DEL PACIENTE EN RELACIÓN A LOS HECHOS DE AUTOS

De la exploración psicopatológica, de lectura y del análisis de los hechos referidos en la documentación sumarial y entrevistas realizadas a sus padres y director del colegio se pasa a establecer una inferencia explicativa de los hechos en relación a la psicopatologia detectada de interés psicolegal:

1. La decisión de secuestrar a los escolares y pedir dinero a cambio parece corresponderse a una conducta «fuera de contexto» (*acting out*), sin motivación lógica o real. La explicación de que necesitaba dinero (un millón y medio de euros) para comprar un nicho funerario para su abuelo fallecido es claramente desproporcionada y fuera de lógica. Los hijos del difunto y su viuda disponen de dinero suficiente para este gasto. En ningún momento se puede considerar que la obtención del dinero para la supuesta compra del nicho fuera el motivo para el secuestro. Tampoco se considera

la necesidad de la compra del nicho fuera un acontecimiento altamente estresante que provocara una reacción a la desesperada, como podría ser propio de un trastorno por estrés agudo o de una psicosis reactiva breve. Por lo que se descarta que el hecho antijurídico se relacionara con alguno de los trastornos mencionados.

2. Dado que el paciente es una persona con una inteligencia normal, no es comprensible que actuara con un claro ánimo de lucro. Parece evidente que la conducta no fue preparada, ni tenía una idea razonable del dinero que podía obtener, ni tenía un plan de fuga previsto (la idea de huir escondido bajo una sábana negra corresponde a una ideación claramente psicótica). Además parece que escogió un aula al azar (entre los alumnos había una hermana suya). Dadas las características mentales del evaluado parece evidente que la conducta de secuestro se realizó en forma de impulso irrefrenable, alógico y sin relación con la realidad. Ello solo podría explicarse dentro de una estructura mental psicótica y bajo la influencia de un trastorno del contenido del pensamiento.
3. La respuesta a la pregunta de por qué había llevado a término el secuestro fue «lo tenía que hacer». Esta respuesta se enmarca también dentro de una estructura mental psicótica. Los enfermos psicóticos se caracterizan por trastornos del contenido del pensamiento que derivan en ideas sobre valoradas o delirios de influencia, como necesidad de hacer actos absurdos, independientemente de sus consecuencias. Estas conductas sin sentido se realizan porque sienten que alguien se lo manda o simplemente porque «lo han de hacer», sin motivo fuera de su pensamiento delirante.
4. Los hechos que se imputan al enfermo se produjeron muy probablemente en el marco de un brote psicótico, en un enfermo esquizofrénico con antecedentes familiares directos de esta enfermedad mental. De ser así el enfermo tenía gravemente afectadas sus capacidades cognoscitivas y volitivas en el momento de autos.

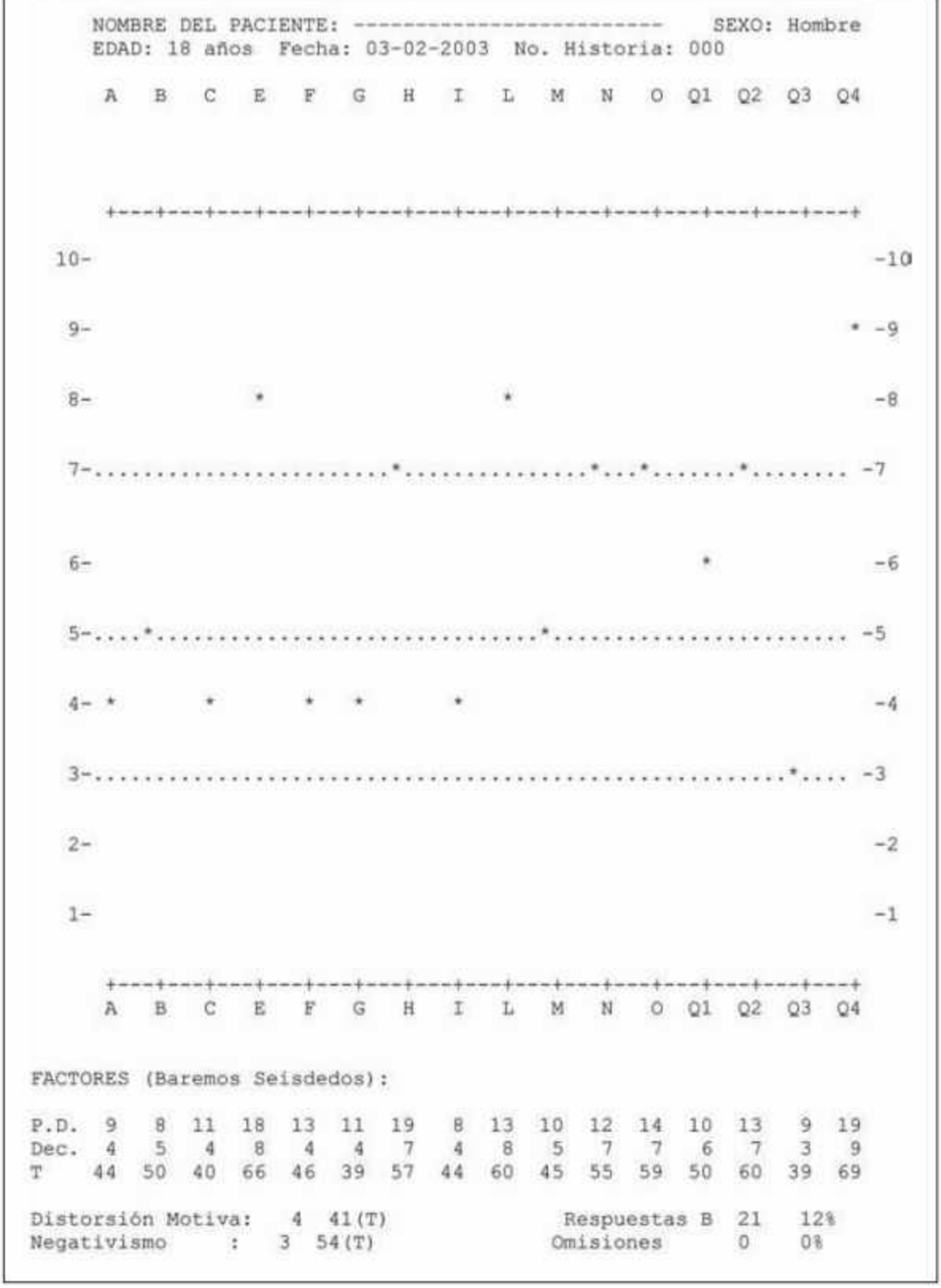
Leído el presente dictamen pericial, lo encuentro conforme y lo firmo página por página ratificándome en su contenido en Lleida, treinta y uno de marzo de dos mil tres.

Firmado: Dr. Anton Aluja Fabregat

Especialista en Psicología Clínica por la Escuela Profesional de Psicología Clínica (EPPC). Facultad de Medicina. UB. Profesor Titular de Universidad. Àrea de Personalitat, Avaluació i Tractament Psicològic.

Universitat de Lleida

PERFIL CLÍNICO DEL 16PF



Informe computerizado del 16PF forma A (©Aluja, 1991b)

ÍNDICE DE CONSISTENCIA

PD=Punt. Dir.;T=Nota T1(TEA);T2:base datos

	PD	T1	T2	Porcentaje
BUENA IMAGEN (Winder, 1975):	3	–	0	20%
MALA IMAGEN (Winder, 1975):	2	–	0	13%
RESP. AZAR (O'Dell, 1971):	6	–	0	19%
NEGATIVISMO:	3	54	0	20%
DISTORSION MOTIVA. (TEA):	4	41	0	18%
RESP. NEUTRAS (menos Fac-B):	21	–	0	12%
OMISIONES:	0	–	0	0%

PERFIL DE DECATIPOS

(PD) -P. DIRECTA

(1) Decatipos. Seisdedos, 1975. (4) Deca. propios

(2) Nota T; Seisdedos, 1975. (5) Nota T propia

(3) Percentiles. (6) Perc. Propios

	PD	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
FACTOR A:	9	4	44	31	4	47	36
FACTOR B:	8	5	50	50	5	51	50
FACTOR C:	11	4	40	31	4	43	31
FACTOR E:	18	8	66	93	8	65	93
FACTOR F:	13	4	46	31	5	50	50
FACTOR G:	11	4	39	31	4	46	31
FACTOR H:	19	7	57	84	7	61	84
FACTOR I:	8	4	44	31	3	41	16
FACTOR L:	13	8	60	93	6	57	69
FACTOR M:	10	5	45	50	4	45	31
FACTOR N:	12	7	55	84	6	54	69
FACTOR O:	14	7	59	84	7	55	69
FACTOR Q1:	10	6	50	69	5	52	50
FACTOR Q2:	13	7	60	84	6	55	69
FACTOR Q3:	9	3	39	16	4	43	31
FACTOR Q4:	19	9	69	99	8	63	93

ESCALAS FACTORIALES

(1) Seisdedos, 1980

AJUSTE-ANSIEDAD:	8.40
INTROVERSION-EXTRAVERSION:	4.90
POCA-MUCHA SOCIALIZACION:	4.60
DEPENDENCIA-INDEPENDENCIA:	6.30

AFINIDAD A GRUPOS CLÍNICOS	
(1) Alcohólicos	0.275
(2) Personalidad Antisocial	0.169
(3) Criminales	0.298
(4) Delitos sexuales	0.275
(5) Delincuentes habituales	0.307
(6) Exhibicionistas	0.482
(7) Homosexuales	0.316
(8) Toxicómanos	0.168
(9) Psicópatas	0.283
(10) Neuróticos generales	0.321
(11) Reacciones de ansiedad	0.292
(12) Reacciones de conversión	0.406
(13) Depresión reactiva	0.357
(14) Inadecuación personal	0.300
(15) Obsesivos-compulsivos	0.139
(16) Psicosomáticos	0.255
(17) Angina de pecho	0.188
(18) Epilépticos	0.184
(19) Problemas locomotrices	0.275
(20) Psicóticos en general	0.074
(21) Psicóticos ingresados	0.391
(22) Esquizofrénicos en general	0.125
(23) Maníaco-depresivos (depresivos)	0.274
(24) Maníaco-depresivos (maníacos)	0.163
(25) Paranoicos	0.053
(26) Esquizoafectivos	0.125
(27) Intento de suicidio	0.249
(28) Estabilidad pareja	0.163

ESCALAS DE VALIDEZ

Nuestro explorado tiene un Índice de Distorsión Motivacional entre cuatro y ocho puntos. Este puntuaje se considera habitual entre las personas colaboradoras y sinceras, a las que el motivo de la realización del cuestionario no les angustia.

La actitud de nuestro informante, a juzgar por la baja puntuación en la escala de Negativismo, es de cooperación. Sus respuestas están pensadas y no contesta indiscriminadamente.

La puntuación de esta persona en las escalas de distorsión y azar no excede del punto de corte, por lo que se considera que los distintos factores, que vamos analizar seguidamente, responden los rasgos de su personalidad. Por tanto, los comentarios se ajustaran seguramente a la realidad.

FACTORES PRIMARIOS

En el perfil dibujado por este cliente se observan cuatro factores que exceden al menos una desviación típica de la media. Esto indica que en la personalidad del examinado se detectan rasgos que se sitúan en los polos de factores primarios de Cattell. Según su situación en la gráfica la interpretación de la intensidad de los rasgos varía. Al respecto haremos comentarios.

El examinado tiene cuatro puntos en el factor A, y se sitúa dentro del grupo de las personas algo reservadas, calladas y poco tendentes a cambios bruscos. Puede que sea serio, algo rígido. No acostumbra a meterse en las cosas de los demás y es un tanto celoso de su intimidad.

Esta persona puntúa cuatro en la escala que mide inestabilidad emocional. Aunque no puede considerarse que se aleja mucho de la media estadística, estas personas acostumbran a ser preocupadizas y se afectan fácilmente. Tienden a estar insatisfechos.

De talante dominante y algo dogmático. Le gusta ejercer la autoridad. Puede mostrar cierta agresividad/hostilidad en situciones de tensión o de enfrentamiento. Ello depende de su posición o nivel educacional. Si laboralmente ocupa un estatus bajo y se relaciona con encargados o jefes inmediatos puede ser que le cueste tolerarlo (E:8).

Esta persona es bastante realista, algo introspectiva y nada incauta. Es vista por los demás como seria, algo distante o reservada. Probablemente se le considera una persona que va a la suya, poco accesible. Todo ello se deduce de los cuatro puntos en F obtenidos por —.

A este cliente le gusta ir a su aire y es probable que no acepte bien los criterios dominantes. Bastante independiente y condescendiente consigo mismo y libre. Tiene sus propias ideas acerca del comportamiento social y obligaciones o deberes. Aunque estas consideraciones no son extremas (G:4).

El examinado puntúa siete en la escala de Atrevimiento (H). Esta puntuación se da en personas con habilidades sociales, que buscan estimulación y que se aburren solas fácilmente.

Mantiene un cierto equilibrio en sus emociones, ya que no se muestra demasiado sensible y tiende a ser algo serio o duro. Si el trabajo le gusta se implica y puede estar bien considerado por su sentido práctico (I:4).

Se adivina que este cliente es bastante suspicaz y reticente con su entorno a saber por los ocho puntos de la escala L. Estos niveles en este factor se encuentran en personas que se creen autosuficientes, ven enseguida los defectos de los demás y pueden ser algo autoritarios o intolerantes. En realidad no son muy seguros y pueden ocultar ansiedad.

Los casos que combinan las escalas elevadas L y E son bastante intratables a causa de su hostilidad. Son agresivos, irritables e impacientes, y en general tienen problemas de relación interpersonal. Les cuesta congeniar con los demás y pueden verse rechazados, lo cual incrementa su hostilidad.

Socialmente atento y educado. Dice tener habilidades sociales y gustarle la conversación. Es bastante perspicaz y sabe lo que quiere. No muestra excesivo sentimentalismo y es algo ambicioso. No peca de ingenuidad (N:7).

Vemos que nuestro cliente es N+ (Astucia), E+ (Dominancia), y H+ (Atrevimiento). Estos casos poseen un buen potencial para las relaciones, pero mantienen la suficiente distancia para no implicarse demasiado.

Siete puntos en O puede indicar que este sujeto es inestable y preocupadizo. Tal vez su autoestima es baja y responde con ansiedad y cambios de humor a los acontecimientos. Es vulnerable al estrés (sobre todo si es bajo en C). Es sensible a las críticas de los demás. Tiende a preocuparse.

El examinado puntúa un poco alto (7) en la escala de Autosuficiencia (Q2). Son personas con bastantes recursos personales y que toman sus propias decisiones. No depende de las directrices o de la aprobación del grupo. Tiende ligeramente hacia la introversión. Va a la suya y no se deja influenciar fácilmente.

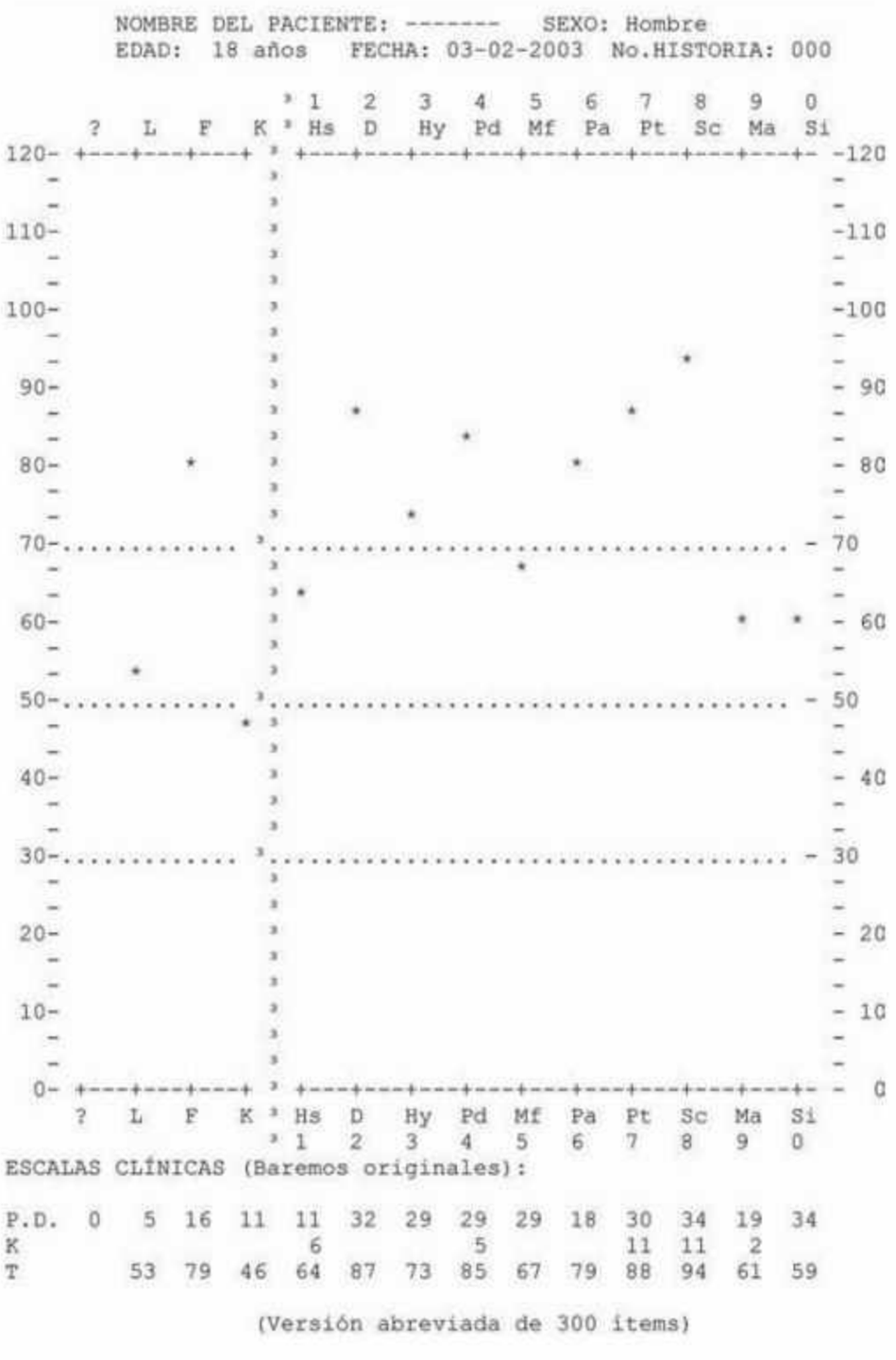
Este cliente muestra cierta inseguridad en su identidad. Tiende a ir a la suya y es descuidado con las reglas sociales. Es probable que sea incomformista y algo desinhibido. Afectivamente es poco estable y no es una persona en la que es arriesgado confiar. Puede sentirse algo desajustado (Q3:3).

La elevada puntuación (de nueve puntos en Q4) es un índice claro de patología emocional, y probablemente las escalas que miden ansiedad del resto del perfil se encuentran también elevadas (L+, O+ y C-). Estas personas están sobreexcitadas, irritables, impacientes y su estado de ánimo es disfórico. Valore clínicamente la psicopatología y administre el MMPI a fin de obtener mas información. Cuando Q4 es tan elevado es también aconsejable repasar las escala de distorsión porque siempre cabe la posibilidad que se esté simulando más patología de la real, debido a la naturaleza obvia de los ítems de esta escala.

FACTORES SECUNDARIOS

El examinado alcanza un decatipo elevado (ocho) en el factor de ansiedad (segundo orden). Esta puntuación es el resultado de la combinación de poca estabilidad emocional, reticencia, sentido de la culpabilidad, incapacidad para contener la ansiedad y la presencia de un elevado nivel de ansiedad flotante. Probablemenmente sufre algún desajuste (aunque sea ocasional), y reacciona con una alteración de sus sistema nervioso vegetativo, pudiendo acusar síntomas o molestias psicosomáticas. Ello puede depender de la intensidad de la patología ansiosa detectada y de la estructura premórbida de su personalidad.

PERFIL CLÍNICO DEL MMPI



Informe computerizado del MMPI (©Aluja, 1991c)

ÍNDICE DE CONSISTENCIA

PD=Punt. Directa;%=Tanto por ciento;I=Indice;T=Nota T

	PD		
ÍNDICE TEST-RETEST:	11	69%	(True Reversal)
ESCALA DE DESATENCION:	3	25%	(Green, 1978)
INDEX F-K:	5	–	(Gough, 1950)
INDICE DE PATOLOGIA:	–	7.280(I)	(Sines y Silver, 1963)
DISIMULACION:	9	56(T)	(Gough, 1957)

ESCALAS CLÍNICAS BÁSICAS

(1) Nota T; Baremos originales Minnesota. (2) B. Dhalstrom
(3) Nota T; Baremos universitarios. Canalda, 1973.
(4) Nota T; Baremos de tipificaci¢n. Seisdedos, 1980.
(5) Nota T; Baremos psiqui-tricos. Salamero/Mestre, 1986.

(*)	En mujeres T invertida	PD	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
?	(Respuestas en blanco):	0	–	–	40	43	–
L	(Mentiras):	5	53	53	51	47	52
F	(Infrecuencia):	16	79	77	69	66	51
K	(Defensividad):	11	46	47	46	45	52
Hs	(Hipocondriasis):	11	65	62	–	–	–
Hs+K	:	17	64	–	57	58	47
D	(Depresión):	32	87	75	69	71	52
Hy	(Histeria):	29	73	72	63	66	56
Pd	(Desviación psicopática):	29	88	87	–	–	–
Pd+K	:	34	85	–	71	73	62
Mf*	(Masculinidad/Feminidad):	29	67	–	55	52	50
Pa	(Paranoia):	18	79	79	65	71	57
Pt	(Psicastenia):	30	78	75	–	–	–
Pt+K	:	41	88	–	76	68	55
Sc	(Esquizofrenia):	34	83	81	–	–	–
Sc+K	:	45	94	–	74	68	53
Ma	(Manía):	19	60	59	–	–	–
Ma+K	:	21	61	–	53	51	47
Si	(Introversión):	34	59	62	52	57	47

ESCALAS FACTORIALES

(1) Estudios de Seisdedos, 1980
(2) Estudios de Salamero y Mestre, 1986

		(1)	(2)
N	Neuroticismo:	79	53
P	Psicoticismo:	70	55
I	Introversión:	65	52

ESCALAS DE VALIDEZ

Una puntuación de 53 en la escala L indica que el paciente es una persona que da respuestas adaptadas socialmente. Responde al cuestionario de forma sincera al igual que la mayoría del grupo de normalización.

La nota T de 79 del paciente en la escala F indica patología emocional y sentimientos de inadecuación. El paciente manifiesta haber tenido experiencias raras e inusuales, y su actitud es de buscar ayuda. El perfil clínico se encuentra seguramente en la zona psiquiátrica.

El paciente puntúa 46 en la escala K. La mayoría de los sujetos normales obtienen una nota parecida. Indica franqueza ante la propia introspección. El paciente no es defensivo ni oculta patología. Las puntuaciones más bajas de 50 pueden insinuar alguna insatisfacción personal o poca autoestima.

La configuración dada por las escalas L/K normales o bajas y F elevada se encuentra generalmente en perfiles con patología emocional y en los que el paciente muestra una actitud de búsqueda de ayuda.

INDICE DISIMULACIÓN/DISTORSIÓN

Un índice de Gough entre 4 y 6 está dentro de un rango (5) estadísticamente normal. No obstante, a pesar de que no se puede afirmar que el paciente intente quedar mal adrede, puede ser indicativo de cierta tendencia para aceptar patología. En niveles culturales medio-bajos este índice es normal y no supone ningúnintento deliberado de manipulación de respuestas.

Las versiones reducidas del MMPI, como la forma de 300 ítems que está utilizando, no facilitan información sobre las escalas o índices de distorsión como TR, CAR o ítems obvios y sutiles.

ESCALAS CLÍNICAS

Los pacientes con una puntuación de 64 en Hs se preocupan por la salud de una forma excesiva. Están demasiado pendientes de su cuerpo y se preocupan por cualquier molestia que pasaría desapercibida para otra persona. Puede mostrar cierto egoísmo y hostilidad indirecta.

Cuando la escala D del MMPI se encuentran a un nivel de 87 puede ser que se trate de un paciente depresivo o que este afectado de algún trastorno psicopatológico que cursa con una afectividad alterada o hipotímica. El paciente se siente deprimido, triste e infeliz. Son comunes los sentimientos de autodesprecio, inutilidad y culpa. Hay que valorar clínicamente el estado afectivo.

El paciente que obtiene una nota de 73 en la escala de Histeria es probablemente una persona egocéntrica, exigente que espera atención y afecto de los demás. Sus relaciones personales son superficiales y se siente algo rechazado, a pesar de su inclinación y necesidad de actividad de grupo. A veces estos pacientes tienden a somatizar la tensión y se quejan de molestias somáticas. Hay que valorar la escala Hs.

Este paciente alto en la escala de Desviación Psicopática tiene probablemente conflictos debido a su impulsividad y egocentrismo. En momentos tensos puede comportarse de forma hostil y superficial en sus relaciones interpersonales dada su poca capacidad de respuesta emocional. Su carácter rebelde y desinhibido hace que tienda a crearse problemas con los demás o incluso con la sociedad (Pd:85).

Nos encontramos con una nota T de 79 en la escala de Paranoia que seguramente indica que el examinado es una persona muy resentida, crítica o incluso hostil. Hay que estudiar con detalle sus pensamientos ya que puede presentar ideas de referencia o delirios de

persecución. Puede tratarse de un trastorno sensitivo-paranoide. Se recomienda entrevistar al paciente clínicamente y explorar la diversa nosología que incluye trastornos del contenido del pensamiento.

Dentro de este nivel elevado de la escala de Psicastenia (88) podemos encontrar personas rígidas, preocupadas e insatisfechas de sí mismas y de las relaciones con los demás. Existe seguramente mucha ansiedad e ideas rumiativas. Si se trata de un trastorno psicopatológico es posible que el paciente presente sentimientos de culpa y conductas de evitación, o rituales obsesivos. Hay que explorar clínicamente al paciente y determinar la nosografía.

El nivel 94 en la escala Sc que ha obtenido el paciente es muy elevado estadísticamente. Seguramente debe ser una persona que se encuentra muy preocupada y que tiene fuertes sentimientos de inadecuación personal. Se encuentra confundido y desorientado. Tiene pensamientos que hay que explorar clínicamente (*véase* ítems críticos de Grayson), poco usuales. De carácter retraído y puede manifestar sentimientos de resentimiento y hostilidad. Tiende a refugiarse en sus propias fantasías, que a veces le cuesta diferenciar de la realidad. Probablemte es excéntrico, solitario y poco accesible. Hay que prestar atención a las escalas Pa, Pd y Si, pues podría ser un cuadro de tipo esquizoide (*véase* subescalas de Harris y Lingoes).

La puntuación obtenida en la escala Ma de 61 es prototípica de personas impulsivas y tendentes a la acción. Pueden ser habladores o incluso graciosos. Hacen muchas actividades y son muy ingeniosos y creativos. Sus relaciones son más bien superficiales. No son personas de fiar, dado que tienden a manipular. Pueden sentirse alteradas a causa de su tensión interna.

El paciente puntúa 59 en la escala –Si– tal como lo hacen las personas que se consideran normales, abiertas y relacionadas socialmente. Tienen un talante amistoso, pero son algo individualistas. Son activas, sobrias y van a la suya.

COMENTARIO DEL PERFIL CLÍNICO

Esta persona probablemente tiene un bajo nivel de adaptación para problemas emocionales y sentimientos de inadecuación. El paciente ha vivido experiencias raras y vivencias inusuales. Manifiesta una actitud de demanda de ayuda. El perfil que se comenta se encontrará seguramente en la zona patológica.

El perfil clínico de las escalas básicas de este paciente es elevado, dado que la media de las notas T (exceptuando la 5 y la 0) está por encima de 75. Lo que nos avisa que estamos ante un protocolo patológico. La naturaleza de la psicopatología detectada se interpretará de forma diferencial según la posición de las escalas y su interrelación.

Este es un perfil –inclinado hacia la derecha–; es decir, las escalas de la tétrada psicótica obtienen globalmente una nota T elevada o sobre 75, y a la vez, superior a la obtenida por las escalas de la tríada neurótica. Hay probabilidades que nos encontremos ante patología grave. Considerar con detalle esta información. Seguidamente analizaremos más datos al respecto.

Las personas que presentan una combinación 78/87, como la persona que ha contestado el cuestionario, son personas que se sienten inadecuadas e insatisfechas. Tienen escasas defensas psicológicas y se caracterizan por una gran confusión. Son sujetos deprimidos, tensos y nerviosos. Tienen una gran actividad cognitiva de tipo rumiativo. Muestran gran inseguridad en sí mismos y les cuesta tomar decisiones. Son pasivo-dependientes, aunque tienden a aislarse de la interacción social. Tienen dificultades en las relaciones heterosexuales debido a su propia inadecuación. Su rumiación cognitiva integra pensamientos

de tipo sexual de forma habitual. Son personas que pueden presentar alteraciones de la personalidad de tipo A ó C del DSM-IV. Las clasificaciones más neuróticas cursan con dependencia, evitación, sintomatológia distímica u obsesiva. En este grupo también se encuentran personas de nosología esquizoide, sobre todo si la escala Sc es más elevada que la 7 y la 6 se encuentra muy cerca de esta. En este caso puede ser útil consultar los índices de psicoticismo, neuroticismo y las escalas factoriales que facilita el programa.

3.2. Informe pericial psicológico «B» (informe realizado en la Clínica Médico-Forense de Barcelona)

En Barcelona a trece de junio de dos mil.

Don ..... en virtud de lo acordado por el Juzgado de Instrucción nº ..... de Barcelona según el Exhorto nº ...../..... sección DT procedentes de las diligencias LOTJ nº ..... del Juzgado de Primera Instancia e Instrucción nº ..... de ....., tiene el honor de informar que han reconocido al acusado ....., y tras dicho reconocimiento y después de la valoración de los datos contenidos en autos, han obtenido el siguiente resultado:

ANTECEDENTES

Se trata de un varón, 24 años de edad, nacido en ....., hijo menor de una familia de cuatro hermanos, dos de los cuales han fallecido. Sus padres se encuentran separados, aunque no legalmente, desde hace unos 12 años, quedándose a vivir desde entonces con su padre, el cual se encargaba de su manutención y cuidado.

Desde la separación de sus padres, la relación con su madre fue deteriorándose progresivamente, no teniendo apenas trato con ella «ya que nunca se ha preocupado por él», a excepción de las visitas que le realizaba «para pedirle dinero». Su hermana mayor está casada y reside fuera de la localidad, no teniendo ninguna relación con la misma.

Desde el punto de vista Médico – Legal, no existen antecedentes médicos familiares de interés.

Como **antecedentes personales**, señalar que el paciente realizó estudios en un colegio público de la localidad hasta los 13 años, no llegando a conseguir el Graduado Escolar. A dicha edad, según refiere su padre, fue expulsado del colegio por agredir a la profesora. Según manifestaciones del padre, ya desde pequeño «era un niño muy travieso» al que «no le gustaba ir al colegio», y «no se le podía llevar la contraria». Como no le gustaba estudiar, «se pasaba todo el día jugando al fútbol» y «discutiendo y peleándose con todo el mundo». En clase «no había manera de controlarlo», «molestando constantemente a sus compañeros».

A los 12 años empezó a ausentarse progresivamente de las clases y a no acudir al colegio, pasándose todo el día con unos amigos en el bar, donde fumaban, jugaban a las máquinas tragaperras y consumían bebidas alcohólicas.

Es a partir de los 14-15 años cuando se inicia su contacto con las drogas, primero consumiendo cannabis y psicofármacos, y posteriormente heroína y cocaína bien por vía intravenosa, vía que abandona rápidamente, o bien por vía inhalatoria.

En la actualidad el consumo se limitaba a pastillas y a cocaína vía inhalatoria, de forma esporádica: «Consumía cuando cobraba». Según refiere su padre: «No ha trabajado nunca», reduciéndose su vida laboral a un empleo, que le buscó a través de un conocido, como repartidor de cervezas durante unos 5-6 meses, y que abandonó porque «no le gustaba

trabajar» («si le contradecían tiraba las cajas de cerveza al suelo»), y a 15 días como panadero, trabajo que abandonó «porque la noche es para dormir, no para trabajar».

Posteriormente refiere que le ayudó en algún trabajo esporádico como pintor, pero según nos manifiesta este, enseguida se cansaba. Así mismo nos refiere, que dado que no le gustaba trabajar y se pasaba la mayor parte del tiempo por la calle tomando drogas o bebiendo, tenía muy mal carácter y era muy agresivo, de tal manera que «si no le salían las cuentas» o «no le daba el dinero que le pedía» tenía arrebatos y comenzaba a romper las cosas: en una ocasión le rompió toda la casa, puertas, ventanas, muebles, le arrancó los cables de la luz pasándose días sin poder utilizar la electricidad, o bien le mojaba el colchón para que no pudiera dormir en la cama. En otras ocasiones llegaba a agredirle físicamente, como por ejemplo cuando le tiró un cenicero a la cabeza, que le originó una herida contusa que precisó de puntos de sutura.

Su madre nos refiere también, que «su mayor preocupación era el dinero», que «siempre le estaba pidiendo», y que en una ocasión en que no le dio, intentó matarla a la salida del trabajo, y en otra robó la caja registradora del restaurante donde ella trabaja. Todo esto hizo que el individuo fuera detenido por la policía en numerosas ocasiones, bien por trafico de drogas, robos con intimidación o violencia, tenencia ilícita de armas, hurtos, amenazas, etc...

En cuanto a su vida de relación, el paciente manifiesta tener mujer y dos hijos. No obstante su familia nunca los ha conocido ni se los han presentado, refiriendo el padre que eso nunca se lo ha creído, ya que «es muy embustero», o como refiere la madre «de mentiroso es un rato».

Como **antecedentes médicos** señalar que el paciente ha estado ingresado por orden facultativa en nueve ocasiones en el Instituto Pere Mata de Reus, con el diagnostico de Esquizofrenia Paranoide (CIE-9-MC: 295.3) y abuso mixto de drogas (CIE-9-MC: 305.9), siendo los tratamientos farmacológicos pautados a base de neurolépticos, benzodiacepinas y sedantes, según consta en el informe emitido por dicha institución en fecha 20 de marzo del presente año.

El paciente manifiesta que sus ingresos estaban siempre relacionados al consumo de tóxicos. Así, la primera vez que ingresó fue debido a que estando en una discoteca en Barcelona tomó drogas y comenzó a sentirse mal, por lo que lo trasladaron al Hospital Clínico, y de aquí al Instituto Pere Mata de Reus.

Posteriormente refiere que era él mismo cuando se encontraba muy nervioso porque había consumido muchas drogas, cuando se iba a urgencias y solicitaba su ingreso –«ingréseme porque si no pegaré a mi padre»–, o bien lo ingresaban por orden judicial.

En cuanto a la medicación manifiesta que sólo tomaba cloraceptato dipotásico y levomepromazina para los «nervios y para dormir», ya que la otra medicación que en alguna ocasión le han dado, Haloperidol, no le iba bien y «le dejaba como atontado», por lo que se la retiraron.

Su padre refiere que en alguna ocasión le había dicho que no quería tomar tantas pastillas y que se iba a matar cortándose las venas, mientras que en otras ocasiones como cuando no podía dormir se tomaba tantas pastillas que luego tenía que ir a urgencias para que lo trataran.

Por otra parte, existe un certificado Médico Oficial emitido por el Dr. _____ en fecha 24 de Abril de 1998, en el cual se certifica que el paciente aquejó un «síndrome epiléptico» con retraso psíquico hasta los doce años, instaurándose seguidamente un cuadro de gran inestabilidad y agresividad por 12 que se inició tratamiento psiquiátrico, ya que presentó un «síndrome esquizofrénico con personalidad agresiva» siguiendo su déficit psíquico.

El paciente se libró de la realización del Servicio Militar por esquizofrenia, y percibe una pensión no contributiva de la Generalitat de Catalunya en concepto de incapacidad por trastorno mental desde hace unos dos años, la cual fue tramitada por su padre a través de los servicios sociales.

En relación a **los hechos que se le imputan**, el paciente manifiesta que la noche del 21 de diciembre de 1999 no había dormido, sino que estuvo toda la noche con unos amigos de Hospitalet tomando cubatas y que después estuvo en casa de otro amigo llamado Sergio tomando más cubatas.

Que a las 7 de la mañana llegó a casa y vio a su padre que se iba a trabajar, echándose un rato a dormir.

Que a las ocho menos diez se fue al bar Europrix de la Rambla donde tomó un cortado y compró un paquete de tabaco, esperando a que abriesen la sucursal de la Caixa, ya que quería que le adelantasen dinero. Que cuando abrió la Caixa, el director le adelantó 3 000 pesetas de su pensión.

Que cuando salió de la Caixa se fue a casa y dejó la cartilla, pidiendo al dueño del piso donde vivía un préstamo, el cual le dejó 1 500 pesetas, marchándose posteriormente al bar Los Amigos, donde estuvo jugando a las máquinas tragaperras.

Que allí estuvo aproximadamente un cuarto de hora y que se tomó dos cortados.

Que después se fue a buscar a un amigo llamado Francisco, pero que la hermana de éste le dijo que no estaba en casa y que le buscase en el Europrix. Allí le encontró y se fueron los dos juntos a Roquetes a comprar medio gramo de coca.

Que fueron y volvieron en autobús y que ya en Vilanova, cuando iban a coger un taxi para ir a casa de este amigo la policía les detuvo, y una vez en comisaría le echaron la culpa de la muerte de una mujer de la que no sabe nada.

Que el marido de la víctima le ha dicho a su padre que «no reconocería al que mató a su mujer», por lo que «no sabe por qué dicen que ha sido él».

Que durante toda la noche y toda la mañana no había consumido ningún tipo de droga, ya que suele consumirla cuando cobra y todavía no había recibido la pensión.

Que él no utiliza ni lleva ningún tipo de arma, y que la funda del cuchillo que le encontraron debajo de su cama era debido a que un amigo le había dicho que daba buena suerte.

EXPLORACIÓN PSICOPATOLÓGICA

En la entrevista mantenida en el dispensario de la Clínica Médico-Forense el examinado se presenta adecuadamente vestido y aseado. Enseguida sintoniza con el entrevistador, mostrándose colaborador y desinhibido, lo cual facilita la exploración. Se infiere por sus razonamientos y manifestaciones que el explorado tiene un nivel intelectual algo inferior a la media de la población general. A fin de objetivar este extremo se explorará su nivel intelectual a través de un instrumento estandarizado, cuyos resultados se informarán más adelante. Se expresa con facilidad, aunque su léxico es propio de personas consideradas marginadas socialmente. Mantiene un buen contacto ocular y se muestra enseguida cómodo con el entrevistador. De su discurso se infiere cierto aire de protagonismo. No teniendo inconveniente en que se grabara la entrevista e incluso preguntó socarronamente si saldría en la TV. Se le entrevistó en varias ocasiones, no mostrando ningún tipo de cansancio, pudiendo entreverse que se sentía satisfecho con la atención que se prestaba a su caso.

El paciente se encuentra vigil y bien orientado autopsíquica y alopsíquicamente. No se aprecian trastornos de la memoria ni de la sensopercepción, ni alteraciones del curso ni contenido del pensamiento. Por tanto las funciones de integración se valoran como correctas.

Explorada la afectividad se le encuentra síntónico, con buen contacto con el interlocutor. No se aprecian síntomas cognitivos, conductuales o somáticos de naturaleza depresiva, exceptuando los que pueden derivarse de la situación carcelaria en la que se encuentra. Tampoco se aprecian síntomas de ansiedad subsidiarios de diagnóstico psicopatológico. A pesar de sus antecedentes toxicofílicos en el momento de la exploración no se observan signos y síntomas de intoxicación o de abstinencia.

Explorada clínicamente la personalidad del evaluado según la nosología del eje II del DSM-IV los síntomas más prominentes concuerdan con los criterios del Trastorno Antisocial de la Personalidad (301.7). Desde pequeño mostró un temperamento inquieto, impulsivo, con escasa socialización, concretada con un bajo rendimiento escolar (repetición de cursos, expulsiones), comportamiento agresivo (continuas peleas desde muy pequeño), consumo precoz de sustancias (cannabis) y alcohol. Desde adolescente ha consumido de forma abusiva diferentes drogas, como estimulantes sintéticos, cocaína y heroína inyectada e inhalada. Abandonó el colegio a los 13 años, expulsado por conducta agresiva a una profesora. Desde entonces intentó diferentes trabajos que no supo mantener más allá de semanas o meses.

De forma prototípica su comportamiento se ha caracterizado por explosiones de conducta y agresividad que aumentaban tras el consumo de tóxicos. Durante estas conductas explosivas de tipo agresivo llegaba a mantener peleas continuas en discotecas o bien con sus propios padres, los cuales le han denunciado por este concepto en multitud de ocasiones. En estas agresiones llegó a lesionar de importancia a su padre. Debido a tales conductas destrozó totalmente el mobiliario de casa de su padre. También refiere conducta agresiva y cruel con un perro de su propiedad. Ha mostrado desde siempre incapacidad manifiesta para planificar su vida, viviendo de forma parasitaria o del dinero que le daban sus padres o de pequeños delitos como hurtos o robos. Ha llegado a manejar armas, según consta en sus antecedentes policiales. Paralelamente a sus conductas desadaptadas de tipo antisocial, que se ajustan a los criterios del trastorno antisocial de la personalidad, se observa durante la exploración la presencia de rasgos de larga vida en su personalidad de naturaleza psicopática. Es por ello que se explorará la presencia de un trastorno psicopático de la personalidad a través de la Entrevista PCL-R, cuyos resultados se comentarán más adelante.

Debido a sus episodios de gran violencia ha sido ingresado en nueve ocasiones en el hospital Psiquiátrico de Reus (Pere Mata). En dichos ingresos fue tratado con psicofármacos de naturaleza antipsicótica e hipnótica. Los diagnósticos que constan en tales ingresos son Esquizofrenia Paranoide y abuso mixto de drogas. No obstante, como se refiere anteriormente, tales ingresos nunca fueron por trastornos netos de tipo psicótico (alteraciones de la sensopercepción o trastornos del curso y contenido del pensamiento, delirios...), por lo que es posible que la elevada agresividad potenciada por su politoxicomanía se pudiera llegar a confundir con síntomas de naturaleza psicótica. Durante las diferentes entrevistas mantenidas con el paciente y con sus padres no ha podido objetivarse la presencia de delirios sistematizados que justificaran o explicaran trastornos de tipo psicótico. Por este motivo, pensamos que el diagnóstico de esquizofrenia paranoide debería revisarse, dado que en los diferentes ingresos por conducta explosiva y agresiva podrían solaparse con algunas manifestaciones conductuales con síntomas propios de enfermos psicóticos en fases especialmente agresivas.

A fin de explorar detenidamente la presencia de síntomas positivos y negativos se administró una entrevista estructurada para el diagnostico de tales síntomas. Como resultado de tal entrevista diagnóstica no se pudo objetivar la presencia de tales síntomas, ni en la actualidad ni en el pasado, por lo que el informante considera que no existe base psicopatológica para el diagnóstico de esquizofrenia. Su personalidad de base extrovertida, sociable,

impulsiva y buscadora de sensaciones no se ajusta al temperamento premórbido de un psicótico, el cual se ajusta a rasgos de reserva emocional, introversión, falta de habilidades sociales y en general de retraimiento social.

EXPLORACIÓN PSICOMÉTRICA

Áreas exploradas:

- Componentes de la inteligencia (verbal y manipulativo).
- Dimensiones eysenckianas de la personalidad (neuroticismo, extroversión y dureza mental).
- Tendencias psicopatológicas.

Psicometría:

- Escala de Inteligencia para adultos Wechsler (WAIS). Baremos TEA Ediciones.
- Eysenck Personality Inventory (EPQ. Versión reducida). TEA Ediciones.
- 168Codebook (versión reducida del Minnesota Multiphasic Personality Inventory -MMPI).
- Psychopaty Checklist-revised. R. Hare. Baremos experimentales.

RESULTADOS:

Inteligencia:

- Pruebas verbales utilizadas:
- Información: 8
- Comprensión: 7
- Aritmética: 5
- Semejanzas: 10
- Dígitos: 7

Puntuación corregida en Cociente Intelectual: 87 (normal-bajo)

Pruebas manipulativas utilizadas:

- Clave de números: 10
- Figuras incompletas: 8
- Cubos: 5
- Historietas: 7

Puntuación corregida en Cociente Intelectual: 87 (normal-bajo)

Personalidad eysenckiana:

Puntuación en total T (media de 50 y desviación de 10)

Neuroticismo:	42 (normal)
Extroversión:	46 (normal)
Dureza mental:	61 (elevado)
Mentiras:	55 (normal)

Tendencias psicopatológicas:

L:	74
F:	57
K:	47
Hs:	42

D: 72
Hy: 62
Pd: 71
M/F: 37
Pa: 55
Pt: 48
Sc: 46
Ma: 48
Si: 42

Entrevista de Psicopatía (PCL-R):

Puntuación directa 34 (punto de corte 30).

COMENTARIO DE LOS RESULTADOS

Se ha medido la capacidad intelectual del Sr. ..... a través de una batería de pruebas estandarizadas que informan estadísticamente del nivel alcanzado en razonamiento verbal y manipulativo en relación a una población general. Los resultados globales verbales y manipulativos alcanzan una cota de 87 (media 100 y desviación 15), lo cual le sitúa ligeramente por debajo de la media, pero dentro de la normalidad estadística, por lo que se descarta cualquier subtipo de deficiencia mental.

Las personas con este nivel intelectual son capaces de comprender el alcance sus su actos y la responsabilidad derivada de ellos. No obstante, estas personas puede que tengan dificultades de aprendizaje, lo que hace que su rendimiento escolar sea bajo y que tiendan a tener trabajos de tipo menos cualificado. Ello dependerá de factores adicionales como la motivación y capacidad de esfuerzo personal. Cabe decir también que el potencial intelectual a un nivel como el que obtiene nuestro explorado es suficiente para conseguir una adaptación social y laboral adecuada.

La personalidad se ha evaluado a través del EPQ. La puntuación más extrema y dispersa de la media es la obtenida por P (dureza mental), que se sitúa a una desviación tipo. A esta cota se situaría el 16 por ciento de la población. Las personas con altas puntuaciones en P tienen poca capacidad de empatía, son poco emotivas, algo hostiles o incluso pueden mostrar agresividad si se les provoca. Esta dimensión de la personalidad se encuentra elevada en sujetos con tendencias antisociales.

La configuración de las tres escalas de validez del MMPI muestra una pico elevado en la escala de mentiras, mientras que las escala de respuestas infrecuentes y la de defensividad se mantienen cercanas a la media. Ello indica que probablemente el examinado ha intentado ofrecer respuestas adaptadas o para quedar bien. Por lo que puede que algunas de las interpretaciones del perfil no se ajusten totalmente a su personalidad. Puede que algunas escalas en realidad estén más elevadas, dado que el evaluado intenta seleccionar algunas respuestas para dar una imagen socialmente más integrada.

El inventario de personalidad de Minnesota ofrece un perfil en el que las dos escalas más elevadas son la depresión y la desviación psicopática. La primera mide un estado de ánimo correspondiente al momento de la cumplementación del cuestionario, de tipo distímico con síntomas subjetivos de bajo estado de ánimo, bajo autoconcepto, astenia muscular y anhedonia. Debido a las condiciones carcelarias en las que se encuentra el evaluado podemos inferir que tales síntomas pueden obedecer a la situación de estrés en la que se encuentra. La escala de desviación psicopática mide rasgos muy estables de la personalidad de los individuos. En este caso una puntuación elevada es muy seguramente prototípica de una personalidad impulsiva, desinhibida y con tendencia a comportamientos

antisociales. Esta puntuación está en consonancia con el trastorno de personalidad de tipo antisocial valorado en la entrevista clínica. La combinación de las escalas de Depresión y la de Desviación Psicopática se da en personas que toleran mal la frustración, que probablemente han tenido problemas familiares y de adaptación social, son personas con una gran tensión interna que pueden mitigarla a través del consumo de alcohol u otras drogas. Son superficiales y manipuladoras, tienen dificultades en establecer relaciones afectivas y están continuamente insatisfechas, esto hace que puedan acumular resentimiento y realizar conductas de tipo agresivo. Tienden al comportamiento asocial.

Se ha administrado una entrevista semiestructurada a fin de valorar los ítems prototípicos de la psicopatía. Esta entrevista requiere la utilización de información adicional a través de terceras personas y a través de información policial y judicial paralela, dado que los psicópatas son mentirosos patológicos y pueden manipular sus respuestas. A partir de esta información se ha valorar los diferentes ítems del PCL-R y se obtienen una puntuación de 34 puntos (punto de corte 30). A continuación se presenta un resumen de cada ítem:

Ítem 1: Facilidad de palabra y encanto superficial (2)

- Buen contacto con el interlocutor.
- *Charm* superficial.
- Labia.

Ítem 2: Sentido desmesurado de autovalía (2)

- Se cree muy inteligente y que nadie le puede engañar.
- Siempre defendía a sus amigos cuando se metían con ellos.
- Es muy trabajador y digno de confianza.

Ítem 3: Necesidad de estimulación / Tendencia al aburrimiento (2)

- Es el primero que se mete en líos.
- Le gusta ir al fútbol y montar «follón».
- Refiere haber agredido en una ocasión a un policía con un bate de béisbol porque le provocó.
- Dice ser *skinhead* y haber salido una vez en el periódico.
- Consumidor de todo tipo de drogas.

Ítem 4: Mentiroso patológico (2)

- Refiere tener mujer y dos hijos.
- Refiere ser trabajador.
- Los amigos le invitan la mayoría de las ocasiones a consumir cocaína.
- Dice que con el dinero de la pensión iba a comprar regalos para sus hijos (?) y padres.

Ítem 5: Estafador / Manipulador (1)

- Siempre conseguía que su padre le diera dinero para tabaco.
- Amenazaba a su madre para que le diera dinero o le comprara ropa.
- Pide dinero prestado que luego no devuelve.
- Intento de suicidio para que su madre le diera dinero.
- Intenta manipular al entrevistador para conseguir beneficios y favores.

Ítem 6: Ausencia de remordimientos o sentimiento de culpa (2)

- No siente ningún remordimiento por haber querido matar a su madre.
- No siente compasión por haber dado una patada a su perro.
- No se arrepiente de ninguna pelea.

Ítem 7: Afecto superficial y poco profundo (2)

- Se arrepiente de haber pegado a su padre, pero le roba.
- Dice que mataría su madre.
- De ser cierto que tiene hijos, no sabe la fecha de nacimiento, ni se preocupa de ellos.

Ítem 8: Insensibilidad afectiva y ausencia de empatía (2)

- Ha robado a su padre y a su madre.
- Ha robado en el restaurante de su madre.
- Maltrato a su perro.
- Le dio una patada a su hermana con una bota con puntera de hierro.
- Le robó a su padre la cesta de Navidad.
- Mojó el colchón del padre para fastidiarlo.

Ítem 9: Estilo de vida parasitario (2)

- No le gusta trabajar.
- Ha trabajado unas semanas y lo ha dejado.
- Aspira a recibir una herencia.
- Pide dinero abusivamente a su padre y a su madre.
- Pide adelantos de su pensión para gastarlo y comprar droga.
- Cobra una pensión asistencial dudosa.
- Amenaza con suicidarse si sus padres no le dan dinero.
- Su padre le mantiene (le lava la ropa, le hace la comida …).

Ítem 10: Pobre autocontrol de la conducta (2)

- Destroza la casa.
- Tira al suelo las cajas de cerveza cuando se le contradice.
- No tiene disciplina en el trabajo.
- Le tira un cenicero a su padre.
- Intenta matar a su madre cuando no le da dinero.
- Amenaza al psiquiatra con tirar el «chupito de haloperidol».

Ítem 11: Conducta sexual promiscua (1)

- Informa de muchas relaciones con prostitutas.
- Variedad sexual y sexualidad con hombres sin ser homosexual.

Ítem 12: Problemas de conducta en la infancia (2)

- Conflictividad y conducta disruptiva precoz en la escuela.
- Peleas frecuentes (diarias) con los compañeros.
- Amenaza e intimidación a los compañeros.
- Novillos.
- Expulsiones del colegio.
- Consumo de sustancias precoz.
- Acudía a los bares antes de los 13 años.

Ítem 13: Ausencia de metas realistas a largo plazo (2)

- Dice que le gustaría tener un trabajo, pero se justifica en su pensión de 37000 pesetas para no trabajar.
- No ha hecho nada serio para conseguir un trabajo.
- No tiene ninguna calificación ni se ha molestado en conseguirla.

- No tiene claro lo que hará dentro de 10 años ni le preocupa.
- Dice que heredará dinero.

Ítem 14: Impulsividad (2)

- Se pelea por nada aunque haya una navaja de por medio.
- Tira las cajas de cerveza cuando esta enfadado.
- Toma 20 pastillas de psicofármacos y después ingresa en urgencias.
- Tira el «chupito de haloperidol».
- Amenaza al médico por no cambiarle la medicación.
- Levanta el banco de la iglesia en el funeral de su hermano
- Conductas autolesivas para conseguir dinero de la madre.

Ítem 15: Irresponsabilidad (2)

- Irresponsable en el trabajo.
- No se preocupa de realizar las tareas domesticas.
- No se preocupa de la manutención de su mujer y de sus hijos.
- Las multas se las paga su padre.
- No acepta la responsabilidad de sus actos ni delitos. Los hacen otros.
- Pide dinero prestado.
- No devuelve el dinero a su padre.
- Gasta dinero en bebidas y en drogas.

Ítem 16: Incapacidad para aceptar la responsabilidad de las propias acciones (2)

- Dice no tener memoria sobre hechos delictivos.
- Hay evidencia policial documentada sobre delitos que no admite.
- No admite trafico de drogas.
- Refiere que fue el amigo el que robó la caja registradora.
- Dice que nunca le han echado del trabajo, que se fue él.
- Dice que es un buen trabajador y digno de confianza.
- Si no trabaja es por que puede perder la pensión.

Ítem 17: Frecuentes relaciones maritales de corta duración (1)

- Refiere haber tenido 5-6 relaciones.

Ítem 18: Delincuencia juvenil (1)

- Tiene historial de delitos menores durante la adolescencia.
- Incluyendo tenencia de drogas, hurtos menores y tenencia de bienes robados.
- Conductas ilícitas.
- Infracciones leves de tráfico como por ejemplo conducir sin seguro obligatorio.

Ítem 19: Revocación de la libertad condicional (0)

- No tiene quebrantamientos o evasiones.

Ítem 20: Versatilidad criminal (2)

- Ha tenido 6 o más tipos de delitos, como son: delitos contra la propiedad, robo con intimidación, delitos contra la salud pública, agresiones y tenencia ilícita de armas.

CONCLUSIONES E INFERENCIAS DE INTERÉS MÉDICO-LEGAL:

Después de analizar la información obtenida en las diferentes entrevistas realizadas con el evaluado, su padres, pruebas psicométricas documentación de autos e información policial paralela se refieren las siguientes conclusiones e inferencias.

1) Los resultados de las diferentes pruebas psicométricas informan que el evaluado es una persona con una inteligencia dentro del rango estadísticamente normal.
2) De la exploración psicopatológica y psicométrica no se deriva información subsidiaria de trastorno mental de tipo psicótico.
3) Cumple criterios de un trastorno grave de la personalidad de tipo psicopático, solapado con un trastorno antisocial de la personalidad. Este tipo de personalidades no logran una adecuada socialización, siendo problemáticos e inadaptados desde pequeños. Su comportamiento es impulsivo, se mueven por la los motivos inmediatos y reforzantes, no valorando las consecuencias de sus comportamiento en referencia a los demás y a ellos mismos. Son agresivos y pendencieros, ello hace que tengan continuamente problemas interpersonales y con la sociedad. Son buscadores de sensaciones y propenden al consumo de tóxicos y sustancias desinhibidoras del comportamiento, lo cual aumenta su escaso control de los impulsos y agresividad.
4) Los rasgos comentados de su personalidad pueden ser compatibles con el tipo de comportamiento antijurídico que consta en autos.

Leída, se afirma ratifica y firma con S.Sª. Doy fe.-

Firmado: Dr. Anton Aluja Fabregat

Especialista en Psicología Clínica por la Escuela Profesional de Psicología Clínica (EPPC). Facultad de Medicina. UB. Profesor Titular de Universidad. Àrea de Personalitat, Avaluació i Tractament Psicològic.

Universitat de Lleida

4. PARA SABER MÁS

4.1. Referencia esencial

ALUJA, A. (1996). Áreas de evaluación en el peritaje judicial psicológico en derecho penal: aportaciones de interés. *Psiquis, 17*, 52-70.

Artículo que pone las bases de la necesidad de que el perito psicólogo conozca ampliamente las diferentes técnicas de evaluación psicológica . El perito psicólogo ha de tener sólidos conocimientos de psicopatología y psicometría, y en este trabajo se proporciona información básica que no ha caducado con el tiempo y su lectura puede ser un primer paso para el estudiante que desee saber más sobre la evaluación pericial psicológica

4.2. Referencias adicionales

ALUJA, A. (1991a). *Personalidad desinhibida, agresividad y conducta antisocial.* Barcelona: Promociones y publicaciones Universitarias.

ALUJA, A. y TORRUBIA, R. (2004). Hostility-agressiveness, sensation seeking, and sexual hormones in men: Reexploring their relationship. *Neuropsychobiology, 50*, 102-107.

ALUJA, A. y GARCÍA, L. F. (2005). Sensation seeking, sexual curiosity and testosterone in inmates. *Neuropsychobiology. 51*, 28-33.

La primera obra es una monografía que repasa ampliamente toda la información disponible desde los 70 a los 90 en teorías psicológicas y neurobiológicas de la personalidad desinhibida y antisocial. El potencial criminal de las alteraciones psicológicas se encuentra en mucha mayor medida en los trastornos de la personalidad que en la psicopatología clásica. Se repasan las bases biológicas de la psicopatología de la desinhibición incluyendo el sistema de neurotransmisión sináptica y sistema endocrino. En los dos estudios posteriores más recientes se aportan datos sobre la relación entre el sistema endocrino y la personalidad buscadora de sensaciones que demuestran la ligazón entre personalidad y biología. Los avances modernos en la genética del comportamiento aportarán mucha luz sobre esta cuestión tan decisiva en la calificación de los trastornos de personalidad en el ámbito forense.

REFERENCIAS

ALUJA, A. (1987). Psicopatología y evaluación en la práctica clínica. *Cuadernos de Medicina Psicosomática y Sexologia, 3*, 31-43.

ALUJA, A. (1991a). *Personalidad desinhibida, agresividad y conducta antisocial.* Barcelona: Promociones y Publicaciones Universitarias.

ALUJA, A. (1991b). *Programa informático computerizado para la obtención de informes del 16PF.* A. Aluja (Ed.). Barcelona. D.L.: B-28.162-91.

ALUJA, A. (1991c). *Programa informático computerizado para la obtención de informes del MMPI.* A. Aluja (Ed.). D.L.: B-44.697-91.

ALUJA, A. (1996). Áreas de evaluación en el peritaje judicial psicológico en derecho penal: Aportaciones de interés. *Psiquis, 17,* 52-70.

ALUJA, A. y GARCÍA, L. F. (2005). Sensation seeking, sexual curiosity and testosterone in inmates. *Neuropsychobiology*, *51*, 28-33.

ALUJA, A. y TORRUBIA, R. (1996). Componentes psicológicos de la personalidad antisocial en delincuentes: Búsqueda de sensaciones y susceptibilidad a las señales de premio y castigo. *Revista de Psiquiatria de la Facultad de Medicina de Barcelona, 23*, 47-56.

ALUJA, A. y TORRUBIA, R. (2004). Hostility-agressiveness, sensation seeking, and sexual hormones in men: Reexploring their relationship. *Neuropsychobiology, 50*, 102-107.

AMERICAN PSYCHIATRIC PRESS (1989). *Measuring mental illness: Psychometric assessment for clinicians.* Washington, DC.

AMERICAN PSYCHOLOGICAL ASSOCIATION (1966). Standards for educational and psychological tests and manual. Washington, DC.

ANDREU, J. M. y GRAÑA, J. L. (2003). Evaluación en psicología forense. En V. del Barrio (Ed.), *Evaluación psicológica aplicada a diferentes contextos* (pp. 217-253). Madrid: Universidad Nacional de Educación a Distancia.

CLEMENTE, M. y RÍOS, J. (1995). *Guía jurídica del Psicólogo. Compendio básico de legislación para el psicólogo jurídico.* Pirámide: Madrid.

COLMENERO, J. A., y MORENO V. (2004a). *La Ley de Enjuiciamiento Civil y legislación complementaria* (5ª ed.). Madrid: Tecnos.

COLMENERO, J. A., y MORENO V. (2004b). *La Ley de Enjuiciamiento Criminal y legislación complementaria* (9ª ed.). Madrid: Tecnos.

ESBEC, E. (2000). Introducción a la psicología forense. *Máster en Psicología Clínica, Legal y Forense. Material docente.* Universidad Complutense de Madrid (gentileza del profesor José Luis Graña).

EYSENCK, H. J. y EYSENCK, S. B. G. (1975). *Manual of the Eysenck Personality Questionnaire (adult and junior)*. Londres: Hodder & Stoughton.

FONT, E. (1975). *La prueba de peritos en el proceso civil español*. Barcelona: Editorial Hispano Europa.

GARRIDO, V. (1993). *El psicópata*. Valencia: Tirant lo Blanc.

GRAÑA, J. L. y ESBEC, E. (2001). Modelo a seguir para el desarrollo de un informe pericial psicológico. *Máster en Psicología Clínica Legal y Forense. Material docente*. Universidad Complutense de Madrid (gentileza del profesor José Luis Graña).

MIRA y LÓPEZ, E. (1932). *Manual de psicología jurídica*. Barcelona: Salvat.

MOHINO, S. (2005). *Utilidad clínica del MCMI-III en la evaluación forense de delincuente*. Tesis Doctoral no publicada. Universidad de Barcelona.

MUÑOZ, L., BAYÉS, R. y MUNNÉ, F. (1980). *Introducción a la psicología jurídica*. México: Trillas.

ORTEGA-MONASTERIO, L., ALUJA, A., CARDELÚS, M. y CARTIL, C. (1987). El peritaje psicológico en los tribunales: Imputabilidad y diagnóstico. *Revista de Psicología «Universitas Tarraconensis», 9*, 175-184.

PÉREZ, J. (1984). Variables de personalidad y delincuencia. *Treballs del Departament de Psicologia Mèdica*. Universitat de Barcelona (núm. 4). D.L.: B-41586-1982.

PÉREZ, J. (1987). Bases psicológicas de la delincuencia. Barcelona: Promociones y Publicaciones Universitarias.

SOBRAL, J., ARCE, R. y PRIETO, A. (1994). *Manual de psicología jurídica*. Barcelona: Paidós.

URRA, J. (1993). Confluencia entre psicología y derecho. En J. Urra y B. Vazquez (Eds.), *Manual de psicología forense*. Madrid: Siglo XXI.

URRA, J. (2002). *Tratado de psicología forense*. Madrid: Siglo XXI.

URRA, J. y VÁZQUEZ, B. (1993). *Manual de psicología forense*. Madrid: Siglo XXI.

ZUCKERMAN, M. (1994). Behavioral expressions and biosocial bases of sensation seeking. Nueva York: Cambridge University Press.

APÉNDICE

Relación de algunas pruebas clásicas de evaluación de interés para los informes periciales psicológicos. Se incluyen las referencias originales. Para consulta de actualizaciones y nuevas aportaciones pueden consultarse las páginas web de las empresas editoras Psymtéc (www.psymtec@psymtec.com), TEA Ediciones (www.teaediciones.com), Pychological Assessment Resources (www.parinc.com) o Nacional Computers System) (www.ncs.com).

Evaluación de la Inteligencia	***Referencias originales***
Ravens Coloured Progressive Matrices (Matrices progresivas coloreadas de Raven)	Raven J: Guide to Using the Coloured Progressive Matrices. Nueva York, Psychological Corporation, 1965.
Wechsler Adult Intelligence Scale (Escala de inteligencia para adultos de Wechsler)	Wechsler D: Wechsler Adult Intelligence Scale-Revised Manual. Nueva York, Psychological Corporation, 1981.
Evaluación de la memoria	***Referencias originales***
Wechsler Memory Scale-Revised (Escala de memoria de Wechsler- Revisada)	Wechsler D: Wechsler Memory Scale-Revised. Nueva York, Psychological Corporation, 1986.
Pruebas neuropsicológicas	***Referencias originales***
Neurophychological Status Examination (Examen del estado neuropsicológico)	Schinka J: Neuropsychological Status Examination. Odessa, TX, Psychological Assessment Resources, 1980.
Neurobehavioral Assessment Format (Formato de evaluación neuroconductual)	Siegel A, Schechter M, Diamond S, et al: Neurobehavioral Assessment Format. (Available from author, Buffalo, NY).
Dementia Rating Scale (Escala de valoración de la demencia	Mattis S: Mental status examination for organic mental syndrome in the elderly patient, in Geriatric Psychiatry. Edited by Bellak L, Karasu T. Nueva York, Grune & Stratton, 1976.
Withers-Hinton Test of the Sensorium (Prueba de sensibilidad de Withers-Hinton)	Withers E, Hinton J: Three forms of the clinical tests of the sensorium and their reliability. Br J Psychiatry 119: 1-8, 1971.
Mini-Mental State Exam (Examen reducido del estado mental)	Folstein M, Fostein S, McHugh P: Mini-mental state exam: a practical method for grading the cognitive state of patients for the dinician. J Psychiatr Res 12: 189-198, 1975.
Halstead Reitan Battery (Batería de Halstead Reitan)	Reitan R: Manual for Administration of Neuropsychological Test Batteries for Adults and Children. Tucson, AZ, Reitan Neuropsychological Laboratories, 1979
Luria Nebraska Neurophychological Battery (Batería neuropsicológica de Luria Nebraska)	Golden C, Hammeke T, Purisch A: Manual for the LuriaNebraska. Neuropsychological Battery. Los Angeles, Westem Psychological Services, 1980
Wisconsin Card Soting Test (Prueba de elección de cartas de Wisconsin)	Heaton R: Wisconsin Card Sorting Test Manual. Odessa, TX, Psychological Assessment Resources, 1985.
Purdue Pegboard Test (Prueba del tablero de clavijas de Purdue)	Purdue Research Foundation: Examiner's Manual for the Purdue Pegboard. Chicago, Science Research Associates, 1948.
Shipley Institute of Living Scales (Escalas vivas del Institute Shipley)	Zachary R: Schipley Institute of Living Scale Manual. Los Angeles, Western Psychological Services, 1986.
Peabody Picture Vocabulary (Prueba de vocabulario figuras de Peabody)	Dunn L: Expanded Manual for the Peabody Picture Vocabulary Test. Minneapolis, MN, American Guidance Service, 1965.
California Verbal Leaming Test (Prueba de aprendizaje verbal de California)	Delis D, Kramer J, Fridlund A, et al: California Verbal Leaming Test. Nueva York, Psychological Corporation, 1986.

(continúa)

Pruebas neuropsicológicas	***Referencias originales***
Benton Visual Retention Test (Prueba de retención visual de Benton)	Benton A: The Revised Visual Retention Test, 4ª ed. Nueva York, Psychological Corporation, 1974.
Boston Remote Memory Battery (Batería de memoria remota de Boston)	Albert M, Butters N, Levin J: Temporal gradients in the retrograde amnesia of patients with alcoholic Korsakoff's disease. Arch Neurol 36: 211-216, 1979.
Boston Diagnostic Aphasia Exam (Examen para el diagnóstico de la afasia, de Boston)	Goodglass H, Kaplan E: The Assessment of Aphasia and Related Disorders, 2ª ed. Philadelphia, Lea & Febiger, 1983.
Illinois Test of Psycholinguistic Ability (Prueba de habilidades lingüísticas de Illinois)	Kirk S, McCarthy J, Kirk W: Illinois Test of Psycholinguistic Abilities, Examiner's Manual, ed. revisada. Urbana, University of Illinois Press, 1968.
Evaluación de psicopatología (autoinformadol)	***Referencias originales***
Minnesota Multiphasic Personality Inventory (MMPI; Cuestionario multifásico de la personalidad de Minnesota)	Hathaway S, McKinley J: Minnesota Multiphasic Personality Inventory. Minneapolis, National Computer Systems, 1943.
Clinical Analysis Questionnaire (Cuestionario de análisis clínico)	Krug S, Cattell R: Clinical Analysis Questionnaire Manual. Champaign, IL, Institute for Personality and Ability Testing, 1980.
Symptom Checklist 90-R (Lista de chequeo de síntomas 90-R)	Derogatis L: SCL-90-R Manual 11. Towson, MD, Clinical Psychometric Research, 1983.
Evaluación de trastornos de personalidad (dimensional/categorial)	***Referencias originales***
Millon Clinical Multiaxial Inventory (Cuestionario clínico multiaxial de Millon) II y III	Millon T: Millon Clinical Multiaxial Inventory Manual, 3ª ed. Minneapolis, National Computer Systems, 1983.
Personality Diagnostic Questionnaire (Cuestionario diagnóstico de la personalidad)	Hyler S, Rieder R, Spitzer R, et al: Personality Diagnostic Questionnaire. Nueva York, New York State Psychiatric Institute, 1984.
MMPI Personality Disorder Scales (Escalas de trastornos de la personalidad del MMPI)	Morey L, Waugh M, Blashfield R: MMPI scales for DSMIII personality disorders: their derivation and correlates, J Pers Assess 49: 245-251, 1985.
Pruebas de evaluación de la personalidad (autoinformadas)	***Referencias originales***
-Eysenck Personality Questionnaire (*Cuestionario de la personalidad de Eysenck).*	Eysenck H, Eysenck S: Psychoticism as a Dimension of Personality. Nueva York, Crane-Rusak, 1976.
-IVE.Impulsiveness, Ventorounes and Empathy (*Impulsividad, osadía y empatía*)	Eysenk, H.J., & Eysenck, S.
California Personality Inventory (*Inventario de personalidad de California*)	Gough H: Manual for the California Personality Inventory. Palo Alto, CA, Consulting Psychologists Press, 1975.
Jackson Personality Inventory (Inventario de personalidad de Jackson)	Jackson D: Jackson Personality Inventory Manual. Los Angeles, Western Psychological Services, 1983.
Guilford-Zimmerman Temperament Survey (Examen del temperamento de Guilford-Zimmerman)	Guilford J, Zimmerman W, Guilford J: The Guilford-Zimmerman Temperament Survey Handbook: 25 Years of Research and Applications. San Diego, CA, Educational and Industrial Testing Services, 1976.
Lazare Klerman Personality Scales (Escalas de personalidad de Lazare Klennan)	Lazare A, Klennan G, Armor D: Oral, obsessive and hysterical personality patterns: replication of factor analysis in a independent sample. J Psychiatr Res 7: 275-290, 1970.

(continúa)

Escalas de evaluación del estado afectivo (autoinformadas)	***Referencias originales***
– Profile of Mood States *(Perfil del estado de ánimo)*	McNair D, Loff M, Droppleman L: Profile of Mood States (Manual). San Diego, Educational and Industrial Testing Services, 1971.
– Emotion Profile Index *(Indice del perfil emocional)*	Plutchik R, Kellerman H: Emotions Profile Index Manual. Los Angeles, Western Psychological Services, 1974.
– Beck Depression Inventory (*Inventario para la depresión de Beck)*	Beck A, Ward C, Mendelson M, et al: An Inventory for measuring depression. Arch Gen Psychiatry 42: 667-675, 1961.
– Center for Epidemiological Studies-Depression Scale (*Escala de depresión del Centro de estudios epidemio1ógicos*)	Radloff L: The Center for Epidemiological Studies-Depression Scale: a self-report scale for research in the general population. Applied Psychological Measurement 1: 385401, 1977.
– Zung Depression Scale (*Escala para la depresión de Zung*)	Zung W: A self-rating depression scale. Arch Gen Psychiatry 12: 63-70, 1965.
– Geriatric Depression Scale (*Escala de depresión geriátrica*)	Yesavage J, Brink T, Rose T, et al: Development and validation of a geriatric depression screening scale. J Psychiatr Res 17: 37-49, 1983.
– Hopelessness Scale (*Escala de indefensión*)	Beck A, Weissman A, Lester D, et al: The measurement of pessimism: the hopelessness scale. J Consult Clin Psychol 42: 861-865,1974.
– Attributional Style Questionnaire (*Cuestionario de estilo atribucional*)	Peterson C, Semmel A, von Baeyer C, et al: The Attributional Style Questionnaire. Cognitive Therapy Research 6: 287300, 1982.
– Automatic Thoughts Questionnaire (*Cuestionario de pensamientos automáticos*)	Hollon S, Kendall P: Cognitive self-statements in depression: Development of an Automatic Thoughts Questionnarie. Cognitive Therapy Research 4: 383-396, 1980.
Instrumentos de ansiedad (autoinformadas)	***Referencias originales***
– State-Trait Anxiety Inventory (*Inventario de ansiedad rasgo-estado*)	Spielberger C, Gorsuch R, Lushene R: Manual for the State-Trait Anxiety Inventory. Palo Alto, CA, Consulting Psychologists Press, 1970.
– Fear Questionnaire (*Cuestionario de miedo*)	Marks IJ, Mathews AD: Brief standard-self-rating for phobic patients. Behav Res Ther 17: 263-267, 1979.
– Social Avoidance and distress Scale (*Escala de evitación y distrés social*)	Watson D, Friend R: Measurement of social-evaluative anxiety. J Consult Clin Psychol 33: 448-457, 1969.
– Maudsley Obsessional Compulsive Inventory (*Inventario de obsesiones-compulsiones del Maudsley*)	Hodgson R, Rachman S: Obsessional-compulsive complaints. Behav Res Ther 15: 389-395, 1977.
– Fear Survey Schedule (*Programa de examen del miedo*)	Lang PJ, Lazovik AD: Experimental desensitization of a phobia. Journal of Abnormal and Social Psychology 66: 519525, 1963.
Instrumentos de evaluación de la hostilidad (autoinformadas)	***Referencias originales***
– Buss Durkee Hostility Inventory Inventario de hostilidad de Buss Durkee)	Buss A, Durkee A: An inventory for assessing different kinks of hostility. Journal of Consulting Psychology 21 :343349, 1957.
Instrumentos de evaluación de la esquizofrenia (autoinformadas)	***Referencias originales***
-Magical Ideation Scale (*Escala de ideación mágica*)	Chapman L, Chapman J: Scales for rating psychotic and psychotidike experiences as continua. Schizophr Bull 6: 476-489,1980.
-Perceptual Aberration scale (*Escala de aberraciones perceptivas)'*	Chapman L, Chapman J: Scales for rating psychotic and psychotidike experiences as continua. Schizophr Bull 6: 476-489,1980.
-Physical Anhedonia Scale (*Escala de anhedonia física*)	Chapman L, Chapman J: Scales for rating psychotic and psychotidike experiences as continua. Schizophr Bull 6: 476-489,1980.

(continúa)

Instrumentos de evaluación del abuso de alcohol y otras sustancias (autoinformadas)	*Referencias originales*
– Michigan Alcoholism Screening Test (*Prueba de screening del alcoholismo, de Michigan*)	Selzer M: The Michigan Alcoholism Screening Test: the quest for a new diagnostic instrument. Am J Psychiatry 127: 1653-1658, 1971.
– Drug Abuse Screening Test (*Prueba de screening del abuso de sustancias psicoactivas*)	Skinner H: The drug abuse screening test. Addict Behav 7: 363-371, 1982
– Alcohol Use Questionnaire (*Cuestionario de uso de alcohol*)	Horn J, Wanberg K, Foster F: The Alcohol Use Inventory. Baltimore, Psych Systems, 1983.
– Alcohol Dependance Scale (*Escala de dependencia al alcohol*)	Skinner H, Horn J: Alcohol Dependence Scale User's Guide. Toronto, Addiction Research Foundation, 1984.
Instrumentos de evaluación de la conducta socio-familiar o/y pareja	***Referencias originales***
– Structural Analysis of Social Behavior (*Análisis estructural de la conducta social*)	Benjamin L: Structural analysis of social behavior. Psychol Rev 81: 392-445, 1974.
– Family Assessment Measure (*Medida de evaluación de la familia*)	Skinner H, Steinhauer P, Santa-Barbara J: The Family Assessment Measure. Canadian Journal of Community Mental Health 2: 91-105, 1983.
– Family Environment Scale (*Escala de ambiente familiar*)	Moos R, Moos B: Family Environment Scale Manual. Palo Alto, CA, Consulting Psychologists Press, 1981.
– Marital Satisfaction Inventory (*Inventario de satisfacción conyugal*)	Snyder D, Wills R, Keiser T: Empirical validation of the Marital Satisfaction Inventory: an actuarial approach. J Consult Clin Psychol 49: 262-268, 1981.
– Social Adjustment Scale-Self-Report (*Escala-autoinforme de adaptación social*)	Weissman M, Bothwell S: Assessment of social adjustment by patient self-report. Arch Gen Psychiatry 33: 1111-1115, 976.
– Derogatis Sexual Functioning Inventory (*Invetario de funcionamiento sexual de Derogatis*)	Derogatis L: Psychological assessment of the sexual disabilities, in Clinical Management of Sexual Disorders. Edited by Meyer J. Baltimore, Williams & Wilkins, 1976.
– Social Readjustment Rating Scale (*Escala de valoración de la readaptación social*)	Holmes TH, Rahe RH: The social readjustment scale. J Psychosom Res 11: 213-218, 1967.
Entrevistas estructuradas (DSM)	***Referencias originales***
Eje I	
– Structured Clinical Interview for DSM-III (*Entrevista clínica estructurada para los trastomos DSM-III*)	Spitzer R, Williams J, Gibbon M: Structured Clinical Interview for DSM-III-R. Nueva York, Biometrics Research Department of New York State Psychiatric Institute, 1986.
– Schedule for Affective Disorders and Schizophrenia (*Escala para trastornos afectivos y esquizofrenia*)	Endicott J, Spitzer R: A diagnostic interview: the Schedule for Affective Disorders and Schizophrenia. Arch Gen Psychiatry 35: 837-844, 1978.
– Diagnostic Interview Schedule (*Programa de entrevista diagnóstica*)	Robins L, Helzer J, Croughan J, et al: National Institute of Mental Health Diagnostic Interview Schedule: Its history, characteristics and validity. Arch Gen Psychiatry 38: 381389, 1981.
– Present State Examination (*Examen del estado actual*)	Wing J, Cooper J, Sartorius N: The Description and Classification of Psychiatric Symptoms: An Instructional Manual for the PSE and CATEGO System. Londres, Cambridge University Press, 1974.

(continúa)

Entrevistas estructuradas (DSM)	*Referencias originales*
– Inpatient Multidimensional Psychiatric Scale (*Escala psiquiátrica multidimensional para pacientes hospitalizados*)	Lorr M, McNair D, Lasky J: Inpatient Multidimensional Psychiatric Scale. Palo Alto, CA, Consulting Psychologists Press, 1962.
– Anxiety Disorders Interview Schedule-Revised *(Programa de entrevista para los trastornos por ansiedad Revisada*)	DiNardo P, Barlow D, Cerny J, et al: Anxiety Disorders Interview Schedule-Revised. Albany, NY, Center for Stress and Anxiety Disorders, 1985.
Eje II	
– Structured Clinical Interview for DSM-III Axis II (*Entrevista clínica estructurada para los trastornos DSM-III del Eje II*)	Spitzer R, Williams J: Structured Clinical Interview for DSM-III-R Personality Disorders. Nueva York, Biometrics. Research Department of New York State Psychiatric Institute, 1985.
– Personality Disorder Examination (*Examen de los trastornos de personalidad*)	Loranger A, Susman V, Oldham J, et al: The Personality Disorder Examination: a preliminary report. Journal of Personality Disorders 1: 1-13, 1987.
– Structured Interview for DSM-III Personality Disorders (*Entrevista estructurada para los trastornos de personalidad del DSM-III*)	Pfohl B, Stangl D, Zimmerman M: Structured Interview for DSM-III Personality Disorders, 2ª ed. Iowa City, University of Iowa College of Medicine, 1981.
– Diagnostic Interview for Borderlines (*Entrevista diagnóstica para el trastorno límite de la personalidad*)	Gunderson J, Kolb J, Austin V: The diagnostic interview for bordeline patients. Am J Psychiatry 138: 896-903, 1981.
– Personality Interview Questions (*Preguntas de entrevista para los trastornos de personalidad)*	Widiger T: Personality Interview Questions. Lexington, University of Kentucky, 1985.
– Schedule for Schizotypal Personalities (*Escala para personalidades esquizotípicas*)	Baron M, Asnis L, Gruen R: The Schedule for Schizotypal Personalities: A diagnostic interview for schizotypal symptoms. Psychiatr Res 4:213-228, 1981
– Camberwell Family Interview (*Entrevista familiar de Camberwell*)	Brown GW, Rutter M: The measurement of family activities and relationships. Hum Rel 19:241-263, 1966.
Evaluación psicopatología (heteroadministradas)	***Referencias originales***
– Hamilton Anxiety Scale (*Escala para la ansiedad de Hamilton*)	Hamilton M: The assessment of anxiety states by rating. Br J Med Psychol 32: 50-55, 1959.
– Hamilton Rating Scale for Depresión (*Escala de valoración de la depresión de Hamilton*)	Hamilton M: Rating depressive patients. J Clin Psychiatry 41: 21-24, 1960.
– Montgomery Asberg Depression Rating Scale (*Escala de valoración de la depresión de Montgomery Asberg*)	Montgomery S, Asberg M: A new depression scale designed to be sensitive to change. Br J Psychiatry 134: 382-389, 1979.
– Clinical Anxiety Scale (*Escala de ansiedad clínica*)	Snaith R, Baugh S, Clayden A, et al: The Clinical Anxiety Scale: a modification of the Hamilton Anxiety Scale. Br J Psychiatry 141: 518-523, 1982.
– Manic State Rating Scale (*Escala de valoración de estado maníaco*)	Beigel A, Murphy D, Bunney W: The Manic Scale: scale construction, reliability and validity. Arch Gen Psychiatry 25: 256-262, 1971.
– Brief Psychiatric Rating Scale (*Escala de valoración psiquiátrica breve*)	Overall J, Gorham D: The Brief Psychiatric Rating Scale. Psychol Rep 10: 799-812, 1962.
– Scale for the Assessment of Thought, Language, & Communication (*Escala para la evaluación del pensamiento, el lenguaje y la comunicación*)	Andreasen N: Scale for the Assessment of Thought, Language, and Communication. Iowa City, University of Iowa College of Medicine, 1979.

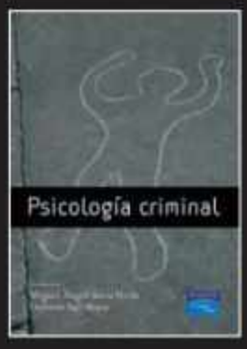
(continúa)

Evaluación psicopatología (heteroadministradas)	*Referencias originales*
– Scale for the Assessment of Positive Symptoms (*Escala para la evaluación de los síntomas positivos*)	Andreasen N: Scale for the Assessment of Positive Symptoms. Iowa City, University of Iowa College of Medicine, 1984.
– Scale for the Assessment of Negative Symptoms (*Escala para la evaluación de los síntomas negativos*)	Andreasen N: Scale for the Assessment of Negative Symptoms. Iowa City, University of Iowa College of Medicine, 1983.
Suicidal Ideation Scale (*Escala de ideación suicida*)	Beck A, Kovacs M, Weissman A: Assessment of suicidal intention: the Scale for Suicide Ideation. J Consult Clin Psychol 47: 343-352, 1979.
Escalas de evaluación de la adaptación	***Referencias originales***
– The performance Test of Activities of Daily Living *(Prueba de actuación de actividades cotidianas*)	Kuriansky J, Gurland B: The Performance Test of Activities of Daily Living. Int J Aging Hum Dev 7: 343-352, 1976.
– Katz Adjustment Scale-Relative (*Escala de adaptación de Katz-Familiar*)	Katz M, Lyerly S: Methods for measuring adjustment and social behavior in the community, I: rationale, description, discriminative validity and scale development. Psychol Rep 13: 503-535, 1963.
– Social Adjustment Scale-Interview (*Escala de adaptación social-entrevista*)	Weissman M, Sholomskas M, John K: The assessment of social adjustment: an update. Arch Gen Psychiatry 38: 12501258, 1981.
– Philipp Scale of Premorbid Adjustment in Schizophrenia (*Escala de adaptación premórbida en la esquizofrenia, de Philipp*)	Phillips L: Case history data and prognosis in schizophrenia. J Nerv Ment Dis 117: 515-525, 1963.
– Global Assessment Scale (*Escala de evaluación global*)	Spitzer R, Gibbon M, Endicott J: Global Assessment Scale. Nueva York, New York State Psychiatric Institute, 1973.
Evaluación en psicología forense (PAR)	***Descripción***
– Structured Interview of reported Symptoms (SIRS)	Detecta distorsiones deliberadas en las evaluaciones autoinformadas de síntomas psiquiátricos
– Miller Forensic Assessment of Symptoms (M-FAST)	Detecta simulación-desimulación de síntomas psiquiátricos en la evaluación forense
– Rogers Criminal Responsibility Assessment Scales (R-CRAS)	Evalúa la responsabilidad criminal
– Carlson Psychological Survey (CPS)	Evalúa y clasifica delincuentes que presentan trastornos de conducta y de tóxicofilia
– Hare Psychopathy Checklist (Revised and Scrrenning version; PCL-E and PCL: SV)	Evaluación de la psicopatía.
– HCR-20: Assessing Risk for Violence (version 2)	Evalúa el riesgo de violencia en diferentes ámbitos
Sexual Violence Risk-20 (SVR-20)	Evalúa el riesgo de violencia sexual



A lo largo de los últimos años, la psicología jurídica ha experimentado grandes desarrollos. El presente volumen, que recoge contribuciones de diversos autores españoles y extranjeros de reconocido prestigio, presenta una visión amplia y actualizada de la disciplina. El valor didáctico de la obra la convierte en un perfecto texto para estudiantes de psicología, psiquiatría legal, criminología, derecho, ciencias policiales, detectives, etc., y su dimensión aplicada, que no se ha descuidado en ningún capítulo, la hace indispensable para profesionales de estas disciplinas y de los cuerpos de seguridad. Se trata, en fin, de un volumen imprescindible para cualquiera que sienta interés por esta fascinante rama aplicada de la psicología.

Otro libro de interés:



Coordinadores:
Miguel Ángel Soria
Dolores Sáiz

Psicología Criminal .
Madrid, Pearson Prentice Hall, 2005.
ISBN 8483223066

PEARSON
Educación

www.pearsoneducacion.com

ISBN 84-8322-316-3
9 788483 223161

ISBN 13: 9788483223161